# المجموع في الاقتصاد الإسلامي

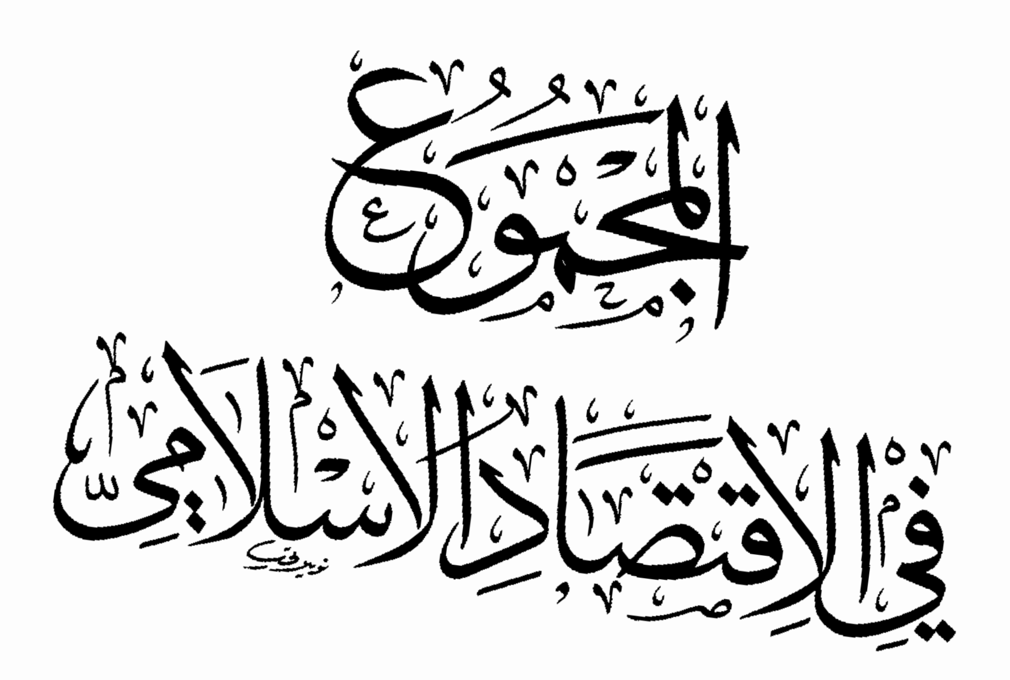
الأستاذ الدكتور
رفيق يونس المصري

دار المكتبي


المجموع
في الاقتصاد الإسلامي


بسم الله الرحمن الرحيم

نحو اقتصاد إسلامي




الأستاذ الدكتور
رفيق يونس المصري

دار المكتبي

الطبعة الأولى
2006 - 1426



دار المكتبي
للطباعة والنشر والتوزيع
www.almaktabi.com

سورية ـ دمشق ـ حلبوني ـ جادة ابن سينا
ص.ب ٣١٤٢٦ ـ هاتف : ٢٢٤٨٤٣٣ ـ فاكس : ٢٢٤٨٤٣٢
e-mail: almaktabi@mail.sy

بِسْمِ ٱللَّهِ ٱلرَّحْمَٰنِ ٱلرَّحِيمِ

# مقدمة

الحمد لله ، والصلاة والسلام على رسول الله ، وبعد

فهذه مجموعة من البحوث والمقالات التي كتبتها في السنوات الخمس الأخيرة ، حول موضوعات مختلفة ، تتعلق بأصول الفقه ، والفقه المالي ، والاقتصاد الإسلامي ، والمصارف الإسلامية. . . أرجو أن تكون مفيدة للقارىء الكريم الباحث عن الحقائق العلمية والأحكام الفقهية المستقيمة البعيدة عن الحيل ، والله الموفق .

* * *



# الباب الأول

## أصول فقه

## المصلحة المرسلة

## لماذا قرر المجمع أن تكون عامة لا خاصة ؟

أولاً أحب أن أبين بين يدي الموضوع أن علم الاقتصاد هو علم الأثرة ، لا علم الإيثار ، كما يدعي بعض الكاتبين في الاقتصاد الإسلامي . فالاقتصاد ليس مبنيًا على الإحسان ، بل هو علم المصلحة المادية الشخصية ، وليس في هذا مساس بالمصالح العامة ، لأن المصالح الخاصة تعمل في الحدود التي لا تتعارض فيها مع المصالح العامة . وهذا بدوره ينطوي على خدمة كبيرة لهذه المصالح العامة ، من خلال الكفاءة والحافز . والمصالح العامة والخيرية هي قيود تشريعية تأتي من خارج الاقتصاد ، في شكل أوامر أو نواهٍ دينية أو قوانين أو نظم . ومن المعلوم أن الرشد كما هو معروف عند علماء الفقه والأصول هو صلاح المال ، والمقصود بصلاح المال هو أهلية المسلم للتصرف المالي وفق مصالحه الخاصة التي تنبىء برشده .

ومن المعلوم فقهًا أن حافز المعاوضة أقوى من حافز الإحسان والتبرع ، ولهذا فإن النشاط الاقتصادي يقوم على حافز المعاوضة ، في حين أن النشاط الخيري يقوم على حافز التبرع ، والحافز الأول حافز مادي دنيوي ، والحافز الثاني حافز معنوي ديني ، والأول غالب ، والثاني نادر .

في معرض المقارنة بين المعاوضات والتبرعات ، يقول العز بن عبد السلام : « لا عبرة بالهبات والوصايا والصدقات ، لأنها نادرة

لا يجود بها صاحبها إلا نادرًا »[1] . وتجد مثل هذا الكلام أيضًا عند الجويني ، في البرهان وفي الغياثي أيضًا ، كما تجده عند غير المسلمين ، كآدم سميث وغيره .

فالدوافع في المعاوضات دوافع مبنية على المصلحة الشخصية الخاصة ( الأثرة ) ، في حين أن الدوافع في التبرعات دوافع مبنية على مصلحة الآخرين ( الإيثار ) .

ويبدو أن بعض الكاتبين في أصول الفقه لا تزال توحي كتاباتهم بالتركيز على المصالح العامة ، وإهمال المصالح الخاصة ، وكأننا نعيش في العهود الاشتراكية القائمة على تعزيز النشاط العام ( أو القطاع العام ) ، وإهمال النشاط الخاص ( أو القطاع الخاص ) . ولعل السبب أن المصلحة الخاصة لا تحتاج في نظرهم إلى حافز ، لأنها شيء فطري غريزي ، يميل إليه الناس بطبعهم . لكن هذا أدى مع طول الزمن إلى ضمورها وغموضها وتشويه مكانتها في أدبيات المصلحة ، ولا سيما بالنسبة للمهتمين بالاقتصاد .

وكما أن المصالح العامة تقدم على المصالح الخاصة عند التعارض ، فإن المصالح الخاصة تخدم المصالح العامة ، تبعًا وبالعرض . قال الشاطبي : « كل عمل كان فيه مصلحة الغير في طريق مصلحة الإنسان في نفسه ، كالصناعات والحرف العادية كلها . وهذا القسم في الحقيقة راجع إلى مصلحة الإنسان ، واستجلابه حظه ( نفعه ) في خاصة نفسه ، وإنما كان استجلاب المصلحة العامة فيه بالعرض »[2] .

* * *

---

(١) القواعد الكبرى ١/ ٣٤٧ و٢/ ١٢٢ .

(٢) الموافقات ٢/ ١٨٥ .

انعقدت في مسقط الدورة الخامسة عشرة لمجمع الفقه الإسلامي ، المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي ، في الفترة ١٥ ـ ٢٠/ ١/ ١٤٢٥هـ = ٦ ـ ١١/ ٣/ ٢٠٠٤م . وكانت « المصالح المرسلة » من بين المسائل المطروحة في هذه الدورة . وقرر فيها المجمع أن تكون كلية لا جزئية ، وعامة لا خاصة . ولا أدري لماذا يجب أن تكون كذلك ؟ فهذا يقال عند تعارض المصالح والترجيح ( المفاضلة ) بينها . فإذا تعارضت مصلحة كلية مع مصلحة جزئية قدمت الكلية ، وإذا تعارضت مصلحة عامة مع مصلحة خاصة قدمت العامة . وإذا لم يكن هناك تعارض ، فإن كلاً من المصلحة الخاصة والمصلحة الجزئية مصلحة معتبرة شرعًا .

في كتب أصول الفقه ، يذكر العديد من العلماء أن المصلحة يجب أن تجلب النفع لأكبر عدد من الناس ، ولا تنحصر فائدتها في شخص أو فئة محدودة ، وإلا كانت مصلحة مردودة! وهذا أمر عجيب يوحي بطغيان المصلحة العامة وإهمال المصلحة الخاصة أو الفردية . وإذا كانت المصلحة هي المصلحة العامة ، مثل جمع المصحف وتدوين الدواوين وسك النقود وتنظيم السير ، فأين المصطلح الذي يتعلق بالمصلحة الخاصة ؟ أم يرون أن ليس هناك مكان للمصلحة الخاصة!

هذا من جهة ، ومن جهة أخرى فإن كتب أصول الفقه تقسم المصالح إلى ثلاثة أنواع :

مصلحة معتبرة ، وهي التي يشهد لها أصل ( نص ) بالاعتبار ، مثل مصلحة تحريم الربا ؛ ومصلحة ملغاة ، وهي التي يشهد لها أصل بالإلغاء ، مثل مصلحة المرابي ؛ ومصلحة مرسلة ، وهي التي لا يشهد لها أصل بالاعتبار ولا بالإلغاء ، مثل مصلحة سك النقود .

والمصلحة المرسلة تختص بالمذهب المالكي أساسًا ، وقد حاول

القرافي « المالكي » ، ومن قلده من الكاتبين المعاصرين ، أن يجعلوها عامة في جميع المذاهب . غير أني لا زلت أرتاب في هذه المحاولة ، وأعتقد أنها تحتاج إلى تحقيق عميق ودقيق . وربما يريد القرافي أن ينزل الناس على مذهبه ، وربما راقت كلمته للكثير من العلماء في المذهب المالكي وغيره من المذاهب .

والمصلحة المرسلة غامضة ، وربما يختلف العلماء في فهمها أو في ضوابطها ، سواء أكانوا من المالكية أم من غير المالكية :

١ـ فإن كان معناها الأمور المسكوت عنها ، فهذا تغني عنه قاعدة « الأصل في الأشياء الإباحة » ، ولا نحتاج فيه إلى قاعدة المصلحة المرسلة . ثم كيف نحكم على أن هذه الأمور مصالح من قبل أن يتم الاجتهاد فيها ؟ إن الاجتهاد قد يحول المسكوت عنه إلى مصلحة معتبرة ، أو إلى مصلحة ملغاة . وعندئذ فإن الأمر المسكوت عنه قد يعدّه المجتهد مصلحة من باب الفرض ( الفرضية ) الذي يجب التحقق منه بالاختبار ، حتى إذا تحقق أنه مصلحة صار مصلحة معتبرة بالاجتهاد ، وإلا كان مصلحة ملغاة .

٢ـ وإن كان معناها أنها مصالح موافقة للمقاصد والقواعد العامة ، فهذا أيضًا يقرّبها من أنها قياس عام ، فلا تخرج بذلك عن القياس .

٣ـ وإن كان معناها موافقًا لمعنى استحسان المصلحة عند الحنفية ، وهنا نستحضر قول الإمام مالك بأن : « الاستحسان تسعة أعشار العلم » ، فهذا من شأنه تحرير المصلحة من القواعد والأصول ، ومن شأنه أيضًا تقديم المصلحة على القياس . وهذا ما سنبينه لدى الكلام عن الاستحسان عند الحنفية . وربما كان الإمام مالك يريد الأخذ بما سبق أن أخذ به الحنفية ، ولكن تحت اسم آخر ، فسمى الاستحسان استصلاحًا .

يذكر بعض العلماء ، ومنهم الشيخ مصطفى الزرقا ، في كتابه « الاستصلاح » ، أن المالكية في الاستصلاح ( المصالح المرسلة ) كالحنفية في الاستحسان . ويعرف الحنفية الاستحسان بتعاريف مختلفة ومضطربة ، منها أنه دليل ينقدح في نفس المجتهد ويعجز عن التعبير عنه ، ومنها أنه العدول عن قياس إلى قياس أقوى منه ، أو العدول عن قياس ظاهر إلى قياس خفي . أما القول بأنه دليل ينقدح في نفس المجتهد . . . فهذا غير مقبول . نعم لا بأس أن ينقدح دليل لدى المجتهد أو الباحث ، ولكن هذا لا يعدو أن يكون فرضًا ، يجب اختباره ، ومن ثم التعبير عنه . وإذا كان العالم المجتهد لا يقوى على التعبير ، فمن الذي يقوى عليه إذن ؟ وهل يستحق أن يكون مجتهدًا من كان عاجزًا عن التعبير ؟ وإذا كان لا يقدر عليه الآن ، أفلا يقدر عليه بعد لحظات أو دقائق أو ساعات ؟ وإذا كان الاستحسان ما حسّنه العقل ، فأنا لا أنفي أن المسلم ، ولا سيما إذا كان عالمًا ، يكون له عقل وملكة وذوق ودربة ومهارة ، ولكن لا أنفي بالمقابل أن العالم قد ينحرف حتى يصبح أخطر من العامي . لا أحد يجب أن يكون فوق القانون وفوق الفقه وفوق الأصول والقواعد . وهل يعقل أن تترك الأحكام للكشف والإلهام والرؤيا في المنام ؟ إنه لا يجوز أن يقال : القياس كذا والاستحسان كذا . فهذا إما خطأ في القياس ، أو خطأ في المنهج من أصله .

يقول الإمام محمد : « كان أبو حنيفة إذا قاس نازعه أصحابه المقاييس ، فإذا قال : أستحسن ، لم يلحق به أحد »! هل المعنى أنهم لا يتمتعون بمهارته ، أم أنهم يعرضون عن متابعته ؟ أنا حنفي ولكنني لا أغبطه على استحسانه ، وأتمنى لو بقي ملتزمًا بالقياس الصحيح . والمسألة عندي : هل نقيس على الأصل أم على الرخصة ؟ ثم هل نقيس على هذه القاعدة ( الرخصة ) أو تلك ؟

وعرف مصطفى الزرقا الاستحسان بأنه العدول عن القياس إلى « المصلحة » ، وقد يبدو لقارىء كتابه أنه اعتمد في ذلك على تعريف ابن رشد « المالكي » بأن الاستحسان هو : « الالتفات إلى المصلحة » . الحقيقة أن الحنفية يقسمون الاستحسان إلى : استحسان بالنص ، واستحسان بالإجماع ، واستحسان بالضرورة ، واستحسان بالعرف ، واستحسان بالمصلحة ، واستحسان بالقياس الخفي[1] . وهذا التقسيم فيه خلط ، لأن الاعتبارات فيه مختلفة ، فالاستحسان بالنص والاستحسان بالإجماع يجمعهما اعتبار واحد ، أما الاستحسان بالقياس فهو ليس قسيمًا لأي استحسان آخر ، بل هو يدخل في كل استحسان من الاستحسانات المذكورة . لكن ما يهمنا هنا هو التنبيه إلى خطورة الاستحسان بالعرف ، وخطورة الاستحسان بالمصلحة ، فهذان النوعان من الاستحسان يخرجانه من مباحث القياس فعلاً ، بل هما يخالفان القياس . أما سائر الاستحسانات فليس فيها خطورة ، كما أنها ليست من الاستحسان في حقيقته ، بل هي داخلة إما في النص ، أو في الإجماع ، أو في الضرورة ، أو في القياس .

ورأي الشيخ الزرقا وسائر الحنفية ، الذين يقدمون المصلحة على القياس ، يكاد يشبه رأي الطوفي الذي يقدم المصلحة على النص . وهذه الآراء كأنها مبنية على أن النصوص الشرعية غير معجزة ، بل كأنها نصوص بشرية ، أو أنها مبنية على أن المجتهدين لا يفهمون إعجاز هذه النصوص الشرعية . وهل إذا قدمت المصلحة على النص ، أو على القياس ، سيبقى شيء من الدين ؟ لماذا يذكر العلماء ، في مواضع

(١) انظر على سبيل المثال : أصول الفقه لزكي الدين شعبان ، ص٢١٤ ؛ وأصول الفقه لمحمد مصطفى شلبي ، ص٢٧٠ .

أخرى ، أن النصوص الشرعية معجزة ، ولا يذكرون مثله في هذا الموضع ؟ فإذا كانت الوقائع متجددة وغير متناهية فإن النصوص معجزة وصالحة لكل زمان ومكان .

لعل الذي دفع هؤلاء العلماء إلى ما ذهبوا إليه هو أحد أمرين : الأمر الأول أنهم حسب مذهبهم يقيسون على القاعدة ، ولا يقيسون على الاستثناء ، مع أن النصوص الشرعية نفسها منها ما هو حسب القواعد ، ومنها ما هو رخص . والأمر الثاني أنهم ربما يريدون أن يتحرروا من النص والقياس باتجاه المصالح ، وتحت مظلة المقاصد وحدها !

وكان من المناسب أن يعدلوا قاعدتهم : « ما كان على خلاف القياس فغيره عليه لا يقاس » على الشكل التالي : « ما كان على خلاف القياس فغيره عليه يمكن أن يقاس » ، مثل ذهب معجل بذهب مؤجل مساوٍ له ، فهذا منهي عنه بيعًا ، مرخص فيه قرضًا ، ومثله أيضًا النهي عن المزابنة ، والترخص في العرايا . وهذا مختلف عما ذهب إليه ابن تيمية وابن القيم من أنه ليس في الشريعة شيء على خلاف القياس .

وربما يكون أحسن من هذا أن نتساءل : هل تقاس هذه المسألة على القواعد أم على الرخص ؟ ثم إذا كانت تتجاذبها أكثر من قاعدة أو رخصة ، فهل تقاس على هذه أو تلك ؟ فهذا الاتجاه أضبط وأقعد وأحوط ، وإلا كانت المصلحة والاستحسان مرتعًا للتلاعب بالأحكام الشرعية وفق الأهواء المختلفة ، ولا سيما إذا كان من شأنهما تقديم المصلحة على القياس أو على النص .

وأخيرًا أقول إن هناك حيلاً أصولية ، مثلما أن هناك حيلاً فقهية ، فهل الاستحسان والاستصلاح ، حسب معناهما عند البعض على الأقل ، من باب الحيل الأصولية ؟

إن مسألة الاستحسان ومسألة الاستصلاح مسألتان خلافيتان من حيث حجتيهما ، والخلاف فيهما عظيم جدًا . فقد قال الإمام مالك ( ـ ١٧٩هـ ) : « الاستحسان[١] تسعة أعشار العلم »[٢]! وبالمقابل قال الإمام الشافعي ( ـ ٢٠٤هـ ) : « من استحسن فقد شرع »[٣] . وههنا محذوف تقديره : ومن شرع فقد... كلمة لا أرى من المصلحة ذكرها ، وأستحسن حذفها ، وأتركها لفطنة الأساتذة السامعين أو القارئين . وإذا كان الاستحسان تسعة أعشار العلم ، فماذا ترك مالك للشافعي من العلم ؟ وإذا كان من استحسن فقد شرع ، فماذا ترك الشافعي لمالك من الدين ؟

قال الجويني : « إن الاستصلاح مركب صعب ، لا يجترىء عليه متدين »[٤] .

إني لا أشك في أن هجوم الشافعي على الاستصلاح والاستحسان قد حدّ كثيرًا من الاسترسال فيهما ، ومن الاندفاع وراءهما إلى آفاق خطيرة .

وقد وصل أحد الكاتبين في أصول الفقه إلى حد عجيب من التحايل والتلاعب بالشرح ، إذ قال بأن مقصود الشافعي أن من استحسن فقد صار بمنزلة نبي ذي شريعة ، فمقصوده مدح المستحسن[٥] .

هذا في حين أن الجويني ذهب إلى أن من شأن الاستصلاح أن : « يصير ذوو الأحلام ( العقول ) بمثابة الأنبياء »[٦] .

---

(١) لاحظْ أنه استخدم لفظ الاستحسان ، ولم يستخدم لفظ الاستصلاح .
(٢) الموافقات ٢/ ٢٢٥ و٢٩٣ .
(٣) المستصفى للغزالي ١/ ٢٧٤ و٣١١ و٣١٥ .
(٤) البرهان ٢/ ١١٢٠ .
(٥) أصول الفقه للبرديسي ، ص٣٢١ .
(٦) البرهان ٢/ ١١١٥ .

ربما اطلع البرديسي على هذا الكلام ، وفهمه على عكس المراد منه تمامًا!

وأخيرًا أقول : كم أساء الاستحسان إلى القياس ، وكم أزرى بقيمته وقوض بناءه وقواعده!

أنوه هنا بأن لفظ « شرع » [في مقولة : من استحسن فقد شرع] صرح بعض العلماء فيه بتشديد الراء ، لكن قد يجوز تخفيفها . قال تعالىٰ : ﴿ ۞ شَرَعَ لَكُم مِّنَ ٱلدِّينِ مَا وَصَّىٰ بِهِۦ نُوحًا ﴾ [الشورى : ١٣] . وقال أيضًا : ﴿ أَمْ لَهُمْ شُرَكَٰٓؤُا۟ شَرَعُوا۟ لَهُم مِّنَ ٱلدِّينِ مَا لَمْ يَأْذَنۢ بِهِ ٱللَّهُ ﴾[1] [الشورى : ٢١] .

* * *

---

(١) منشور على موقع المركز ، حوار الأربعاء ، ١٣/ ٤/ ١٤٢٥هـ = ١/ ٦/ ٢٠٠٤م .

# الاجتهاد الجماعي
# قد يكون لوثة ديمقراطية[1]

الديمقراطية نظام سياسي وفكري مختلف عن الإسلام . فقي الديمقراطية : الناس ، ولا سيما الأقوياء والأثرياء هم الذين يشرعون الأصول والفروع ، وفي الإسلام : الله هو الذي يشرع الأصول وبعض الفروع ، ورسول الله ﷺ يبين ويفصل . وهذا الوحي الذي يسدد الفرد والجماعة لا يوجد مثله في الديمقراطية . والله سبحانه لا يحابي في تشريعه الأقوياء ولا الأثرياء ، بل يحمي الضعفاء منهم . وعلى العلماء والفقهاء أن يتبعوا هذا المقصد الديني المهم . فلو جنحوا في اجتهاداتهم ، وحابوا الأثرياء والأقوياء ، لوصفهم الناس بأنهم محتالون ومتلاعبون وعلماء سوء .

وفي الديمقراطية هناك أغلبية حاكمة ، وأقلية معارضة . والأغلبية تكون مع الحكومة بالحق والباطل ، والمعارضة تعارض الحكومة بالحق وبالباطل . وفي الديمقراطية لا يوجد حلال وحرام بالمعنى الديني ، فالناس يستحلون ما يريدون ، ويحرمون ما يريدون ، ويتلاعبون بما حللوا وبما حرموا حسب الأهواء والمصالح ، وضغوط الأقوياء والمافيات وجماعات الضغط المختلفة . وفي الديمقراطية يميل الناس إلى قوة العدد ، وفي الإسلام يميل الناس إلى قوة الدليل . فالمسلم إذا

---

(١) نشر في صحيفة « الوحدة » ، أبو ظبي ، ١/ ١٢/ ١٤٢٣هـ = ٢/ ٢/ ٢٠٠٣م .

رأى الصواب أو الحق في رأي معين ، فلا يبالي بالآراء الأخرى ، مهما بلغ عدد أصحابها . لكن العدد يلعب دورًا عندنا عند تكافؤ الأدلة ، ويضعف دوره إذا تفاوتت الأدلة في قوتها . فعند تكافؤ الأدلة يأتي العدد معززًا للدليل . أما الدليل الضعيف فلا يقوى عدد على تعزيزه وتقويته .

وهذا ما يسمح للإصلاح بأن يأخذ مجراه ، فإن العلماء والمفكرين يعتمدون على قوة الدليل ، وقوة الحق ، لنشر برامجهم الإصلاحية ، وتغيير عقلية الناس نحو الأفضل ، ولو لم يكن معهم أحد في بداية الأمر . أما في الديمقراطية فقد يخاف المصلح من مواجهة الأعداد الكبيرة ، والجماهير الغفيرة .

وقد يتم التأثير على جماهير الناس وأعدادهم بأساليب خفية ، تهدف إلى تغيير مواقفهم ، وإلى صناعة الرأي المراد ، وذلك بقوة المال والإعلام وألاعيب السياسة التي لا تلتزم بدين أو خلق أو مبدأ .

وبتأثير المد الديمقراطي ، والتكاثر بالعدد ، جرت في عصرنا مطالبات بالاجتهاد الجماعي ، وبإحداث المجامع والهيئات والمحافل . ومن المعلوم أن الاجتهاد الفردي يمهد للاجتهاد الجماعي ، لكن بشرط أن يكون الفرد متمتعًا بجرأة أدبية عالية ، ومستقلاً عن زملائه في الرأي ، ومتحررًا من الترهيب والترغيب ، سواء من الأنصار أو الخصوم .

وهذه الشروط قلما تتوافر في المجامع . وذلك لأن المجمع يكون له مقر في بلد معين ، ويخضع لضغوطه وتأثيراته واتجاهاته . فهذا المجمع قد يناهض ذاك المجمع ، لأن الأول يتبع دولة ، والآخر يتبع دولة أخرى . ثم إن اختيار رئيس المجمع وأمينه العام وفريقه الإداري يخضع أيضًا لاختيار دولة المقر . والمجمع ، إذا كان رسميًا ، يُختار أعضاؤه من دولهم ، وغالبًا ما يكون اختيارهم مسيَّسًا . وقد لا يكون لهم تأثير

فاعل ، سوى استفادتهم من تذاكر السفر والإقامة في الفنادق والطعام والشراب ، والنوم والشخير في الاجتماعات ، وبعض المكافآت ، إذا أعدوا بحوثًا ولو تافهة . وقد يتم إبطال تأثير هؤلاء المعينين من خارج المجمع بتعيين أعضاء آخرين فاعلين من داخله ، هم الذين يمررون ويسيّرون . ومن طريق التمويل ، والتعيين والاختيار ، وتوزيع حق الكلام والتدخل ، واختيار لجان الصياغة ، وغير ذلك ، يتم توجيه المجمع والتحكم به . فيصير الاجتهاد الجماعي اجتهادًا مزيفًا ، لا يعبر عن رأي أي مجتهد بمفرده ، إنما يعبر عن الرأي المطلوب منه .

قد يصعب على سلطان سياسي ، أو مالي ، أن يسيطر على فرد ، لكن قد يسهل عليه جدًا أن يسيطر على مجمع ، بواسطة الجاه والمال . والفرد قد يموت ، وقد يستشهد ، في سبيل حريته ورأيه ، وفي سبيل الحق والصواب . لكن المجمع لا يموت ولا يستشهد ، بل بسهولة يتم استبدال شخص بآخر . وقد يتمتع شخص واحد بقوة الدليل ، وقد يفتقر مجمع بكامله إلى الدليل ، ولكن يستعاض فيه عن قوة الدليل بقوة العدد ، والتكاثر به على التحليل والتحريم .

فقد يكون هناك مجمع يبيح الفائدة ، وآخر يحرمها ، ولا يميل أي عضو في أي منهما إلى اتخاذ موقف مستقل ، لأنه سيخسر العضوية ومزاياها ، جاهًا ومالاً ومنصبًا . وقد تكون مزاياها مرغوبة ومغرية ، بحيث لا يسهل على العضو « المختار » أن يضحي بها . وقد يرى عضو المجمع ، أو رئيسه ، أن هذه الفتوى ، على هذه الشاكلة ، هي التي تحفظ عليه منصبه ، بل وربما ترشحه لمناصب أرفع .

والمجمع شيء حسن ، ولكن بشرط أن تتوافر له الحرية والاستقلالية والحياد . فإذا لم تتوافر له هذه الشروط ، فإنه يصبح سيئًا ، ويكون

إلغاؤه أولى من بقائه . فإذا كان كل من علماء المجمع مستقلاً برأيه عن الآخر ، ويتمتع بالحرية والفرص المتكافئة والجرأة الأدبية ، ولم يكن هناك ما يمنعه من داخله ، أو من خارجه ، من التسليم بالحق والصواب ، فإن المجمع يكون إسلاميًا بحق . أما إذا كان علماؤه تابعين ، يهمس رجال السياسة أو المال في آذانهم ، أو في آذان قادتهم ، ما يريدون ، وكانت القرارات تتخذ بالمغالبة العددية ، لا بالمغالبة البرهانية ، وكان العلماء يبحثون فيه عن تمرير الرأي المراد تمريره ، فإن المجمع يكون عندئذٍ لوثة ديمقراطية ، بل وربما لوثة ديكتاتورية . واعلم أنه لا قيمة لرأي ، ولا لإجماع ، إذا اتخذه واحد ، وصفق له الباقي . وعلى هذا فإن الاجتهاد الجماعي لا يكون بالضرورة أفضل من الاجتهاد الفردي .

وهذه الشروط ليست سهلة في عالمنا ، والناظر الحاذق هو الذي لا يقف عند الرأي أو الفتوى فقط ، بل هو الذي يستطيع أيضًا معرفة وزن هذا الرأي أو هذه الفتوى ، في ضوء صاحبها وظروفه . فقد يكون الرأي قويًا بقوة صاحبه ، أو ضعيفًا بضعفه . فلا بد من معرفة درجة الثقة ، سواء أكانت هذه الثقة هي ثقة العالم بنفسه ، من خلال تصريحه ، أو ثقة الناس بالعالم . ولذلك جاء في الحديث أن على المسلم أن يستفتي نفسه ولو أفتاه الناس . وليعلم أخيرًا أن قرآننا قوي ، ولكن المسلمين قد يضعفون عن حمله ، بل عن تفسيره وتأويله .

* * *

## ما هذه العقلية الفقهية ؟[١]

يحسب بعض الفقهاء أن البحث العلمي يبدأ بفتح كتب الفقه ، وانتساخ ما جاء فيها ، وينتهي البحث ، مع أن البحث بدأ الآن . ويحسب فقهاء آخرون أن مهمتهم تخريج ما يراد تخريجه ، بطريقة فقهية ما ، ولا يهم إن كان هذا التخريج مطابقًا للدين أو العلم أو الواقع أو المقاصد ، أو غير مطابق ، بل يحسبون أن المسألة مجرد لعبة لفظية ، فهذه المعاملة حرام ، فإذا غيّرنا اسمها صارت حلالاً ، كأن يغير الربا أو الفائدة إلى العائد أو الربح . . . إلخ .

فالربا أو الفائدة ، كما يعرفها جميع الناس ، في جميع الأديان والنظم ، هي زيادة المبلغ في مقابل الزمن . فيأتيك فقيه ، فيقول : يا أخي لا تسموها فائدة ، ولا ربا ، سموها اسمًا آخر يرضى عنه الناس ، وكأن تغيير اسم الشيء يغير من حقيقته!

وهناك فقهاء يخطبون ويكتبون ويلعنون الربا والفائدة ، ويطيلون ، فإذا ما صبرت وسألتهم بعد ذلك عن كل معاملة ملتوية ، وجدت أنهم لا يتركون حيلة من الحيل الربوية إلا ويجيزونها . وربما يقولون لك : يا أخي ، إذا حرمت هذه المخارج تكون قد سددت كل طريق أمام الناس ، للقرض أو الاستثمار . ولو نظرت وتأملت في الفائدة الصريحة لوجدت أنها أقل قبحًا وكلفة من الفائدة التحايلية . وإذا سألتهم عن القرض بفائدة قالوا : أعوذ بالله ، هذا ربا صريح! كأنهم يرون أن الربا

---

(١) منشور في صحيفة « المدينة » .

الصريح ممنوع ، والربا التحايلي مشروع!

ويقولون لك : هذا العقدان إذا اجتمعا حرام ، فنفصل بينهما ، فيصيران حلالاً ، كأن التواطؤ على الحرام ليس حرامًا!

ويقولون : هذا العقد حرام ، فلنجعله وعدًا ، فإذا كان غير ملزم ، قلنا : لا بأس . لكن لا تلبث أن تراهم يجعلونه ملزمًا ، فنتساءل : ما الفرق عندئذ بين العقد والوعد الملزم ؟

ويقولون لك : القرض بفائدة حرام ، ولكن إذا أقرضتني على أن أقرضك ، فهو حلال ، كأن هؤلاء يرون أن القرض إذا قوبل بقرض ، أو الفائدة لطرف إذا قوبلت بفائدة للطرف الآخر صارت حلالاً ، وسموها قروضًا متبادلة!

إذا كان الفقه على هذه الطريقة ، فليعتزل أصحابه ، وليبحثوا عن عمل آخر ، وليتركوا الاقتصاد حرًا ، وليأخذوا كالدولة المعاصرة بمبدأ : دعه يعمل ، دعه يمر .

إني أخشى لو استمروا على مثل هذه الاجتهادات أن تسحب شهاداتهم ورخصهم ، وأن يلقى بفقههم وفتاواهم في البحر .

أكثر المشايخ ، كبارهم وصغارهم ، يتزاحمون ، على طريقتهم ، على المنابر ، وعلى الإمامة ، وعلى الخطابة ، وعلى الزعامة ، وعلى القيادة ، وعلى السلطة ، وعلى الظهور . . . وما عليهم إلا أن يحفظوا أشياء عن ظهر قلب ، ثم يرددوها طيلة الحياة! وقلما تجد منهم من يرضى أن يكون جنديًا مجهولاً ، باحثًا علميًا ، كل ذلك لأن مجتمعاتنا المبهورة بالصور إنما تقدم الشيخ على الباحث ، وبذلك يروج سوق النفاق .

إن بعض الفقهاء أعضاء في عدد كبير من الهيئات ، كثيرو الانشغال جدًا ، في المؤتمرات ، والندوات ، والإذاعات ، والتلفزيونات ،

والفضائيات ، وفي الدعوة ، والخطابة ، والسياسة ، والاقتصاد ، والإدارة ، والمحاسبة ، لا يُدعون إلى ندوة إلا لبوا ، ولا إلى وليمة إلا حضروا وشاركوا . وتراهم يكتبون في كل شيء ، ولا يحسنون شيئًا ، إنهم في كل بلد ، وفي كل مناسبة ، يتحسسون ما يريده الناس ، ليسايروا الناس ، وليكسبوا رضا الناس ، ثم إذا حصل أحدهم على جائزة ، ودعي إلى محاضرة أو بحث ، رأيته يستلُّ شيئًا يكرره منذ أكثر من ثلاثين عامًا ! إن الذين يطلبون خدماتهم هم مرتاحون معهم ، لأنهم يريدون لهم أن يكونوا مجرد رموز ، مجرد صور .

إن على جماهيرنا أن تفتح عيونها وعقولها ، لتخترق الأشكال والأزياء والصور ، لكي تصل إلى الحقيقة والمخبر ، ولا تكون كالصبي غير المميز ، الذي لا يستطيع تمييز الحق من الباطل ، أو الخطأ من الصواب .

* * *

# المفتي الماجن

ثلاثة يرد ذكرهم في كتب الحنفية ، في باب الحجر ، وهم : المفتي الماجن ، والمكاري المفلس ، والطبيب ( أو المتطبب ) الجاهل . ويرى أبو حنيفة الحجر عليهم ، خلافًا لمذهبه في عدم الحجر على الحر البالغ ، لأن الأول يفسد على الناس دينهم ، والثاني يتلف أموالهم ، والثالث يفسد أبدانهم[1] .

## ١ـ المفتي الماجن :

الماجن في اللغة من : مجن الشيءُ يمجُن إذا صلُب وغلظ . وربما وصف الشخص بأنه ماجن لصلابة وجهه وقلة حيائه . والماجن عند العرب هو الذي يرتكب القبائح المزرية والفضائح المخزية ، ولا يمضُّه عذل عاذل ، ولا لوم لائم ، ولا زجر زاجر . وقالوا : المجون هو ألا يخشى الله ولا يخشى كلام الناس ، ولا يبالي بما صنع ، أو بما قال ، أو بما قيل له ، أو لا يبالي بتحليل الحرام أو تحريم الحلال[2] . يقال : مَجَنَ على الكلام : مَرَنَ عليه لا يعبأ به ، ومثله مَرَدَ على الكلام ، وفي القرآن : ﴿ مَرَدُواْ عَلَى ٱلنِّفَاقِ﴾[3] [التوبة : ١٠١] .

والمفتي الماجن هو من يعلِّم الناس الحيل الباطلة ويفتي بها ، ولا يبالي بذلك إما بسبب من نفسه ، أو بسبب من خارجه ، كأن يكون

---

(١) المبسوط ٢٤/ ١٥٧ .

(٢) شرح المجلة لعلي حيدر ٢/ ٦٠٣ ، والبناية على الهداية ٨/ ٢٣٠ .

(٣) انظر لسان العرب .

مدعومًا بجماعة من جماعات الضغط السياسي أو المالي .

وقد يُستغرب صدور مثل هذا القول عن أبي حنيفة الذي تنسب إليه وإلى صاحبيه حيل فقهية كثيرة ، يمكن الاطلاع عليها في كتاب الحيل للخصاف ، أو كتاب المخارج في الحيل لمحمد بن الحسن . والمعروف عن أبي حنيفة أنه يخالف جمهور الفقهاء في الحجر ، إذ لا يرى الحجر على الحر البالغ ، ولكنه يرى الحجر على هؤلاء الثلاثة فقط ، ربما لأنه يعتقد أن ضررهم هنا لا يقتصر عليهم ، بل يتعدى إلى غيرهم ، أو لأنه يرى أن هذا من باب دفع الضرر الأعلى ، أو الضرر العام ، بالضرر الأدنى ، أو الضرر الخاص الذي يلحق بالمحجور[1] .

ومع ذلك فإن أتباع أبي حنيفة يقولون بأنه ليس المراد بهذا حقيقة الحجر ، أي المنع الشرعي الذي يمنع نفوذ التصرف ، لأن المفتي لو أفتى بعد الحجر وأصاب جاز ، فدل هذا على أن المراد هو المنع الحسي[2] . وفسره بعضهم بالمنع من مزاولة المهنة[3] .

قد يبدو هذا التفسير من الأتباع أنه عودة أو حيلة أيضًا للالتفاف على كلام أبي حنيفة . فالمفتي الجاهل أو الماجن يجب أن يمنع من الفتوى ولو أصاب في بعض المرات ، لأن إصابته قد تأتي من باب المصادفة لا من باب العلم ، أو من باب التغطية والتستر ، حتى تَحمل بعضُ فتاواه بعضَها الآخر ، فتكون هناك فتاوى مقبولة في أمور عادية يغطي بها فتاوى أخرى خطيرة ، وذلك من أجل التلبيس على العامة . وهذا ما يفسِّر ظهور بعض المشايخ والدعاة اليوم .

---

(١) تبيين الحقائق ٥/ ١٩٣ .

(٢) بدائع الصنائع ٦/ ١٧٢ ، وحاشية ابن عابدين ٦/ ١٤٧ .

(٣) الفقه على المذاهب الأربعة ٢/ ٣٤٩ .

يقول صاحب البناية : لقد شاهدت بالديار المصرية طائفة قد تحلوا بحلية الفقهاء ( أي يتظاهرون بأنهم فقهاء ) ، واستولوا على المناصب ، بمخالطتهم الظلمة وأرباب الدولة ومعاونتهم لهم ومشاركتهم إياهم في ما هم فيه من الفساد ، ومسايرتهم لأغراضهم وأهوائهم ، فضلوا وأضلوا . ولقد وقع سمعي على بعض الثقات أن واحدًا منهم قد أفتى أحد الملوك بإباحة الإتيان في مماليكه ، مستدلاً بقوله عز وجل : ﴿ أَوْ مَا مَلَكَتْ أَيْمَانُكُمْ ﴾ [النساء : ٣] . وآخر قد أباح شرب الخمر ، مستدلاً بأنها لا تقذف بالزبد ، وهو شرط في الحرمة . وآخر أفتى بجواز السماع والرقص والملاهي ، مستدلاً بلعب الحبشة ، في مسجد النبي ﷺ ، بالحراب والدرق ( التروس ) والجاريتين المغنيتين ، ونحو ذلك من الترهات والأباطيل والشعوذات ، أعاذنا الله من شر هؤلاء الذين : ﴿ ٱلَّذِينَ ضَلَّ سَعْيُهُمْ فِى ٱلْحَيَوٰةِ ٱلدُّنْيَا ﴾ [الكهف: ١٠٤] ﴿ وَمَا لَهُۥ فِى ٱلْـَٔاخِرَةِ مِنْ خَلَـٰقٍ ﴾[1] [البقرة: ٢٠٠] .

ويدخل في المفتي الماجن من يحرم الربا ثم يعود إليه بأبواب الحيل المختلفة ، كأن يسميه بأسماء أخرى ، أو يجعل القرض الربوي من باب البيع الآجل ، لأن القرض يمتنع فيه الربا ، والبيع الآجل تجوز فيه الزيادة في الثمن لأجل الزمن . وقد رأيت في عصرنا هذا من لا يستحيي من طرح الحيل ، وتعليمها ، والإفتاء بها ، وهي أمر سهل على مختلف الأطراف ، فرجال السياسة أو المال لا يريدون أي تغيير حقيقي ، وكذلك المفتون والباحثون يرون أن الخوض في مثل هذه الحيل أمر سهل ، لا يحتاج إلى بحوث جدية وابتكارات حقيقية . وقد يلبّسون هذا على الناس بتغيير الأسماء ، وإعطاء أسماء شرعية ، أو أسماء حديثة براقة ، مثل الهندسة المالية وما إلى ذلك .

---

(١) البناية ٨/ ٢٣٠ .

وهل هذه الحيل المالية الجاهزة تحتاج إلى بحوث ومكافآت ومؤتمرات وندوات . . . أم أن هذا أيضًا من باب الإمعان في الحيل . . . ؟

**٢ـ المكاري المفلس :**

المكاري من الكراء ، وهو الإجارة ، والمكاري هو الذي يكري إبلاً أو غيرها ، وليس له إبل ، ولا مال ( مفلس ) ليشتريها به ، ويتعجل الكراء سلفًا ، كله أو بعضه . وإذا جاء أوان الخروج أو السفر ، للغزو أو للحج أو غيره ، هرب واختفى[١] .

ومثل المكاري المفلس في الحكم من يأخذ أموال الناس لتوظيفها واستثمارها ، أو يأخذ معاملاتهم ، ثم يهرب ويختفي ، أو يدخل في شراء أرض أو بستان أو عقار بالتقسيط ، ولا قدرة له على وفاء الأقساط ، وربما يعتمد على إعادة البيع بثمن أعلى ، لكي يمكنه الوفاء .

**٣ـ الطبيب الجاهل :**

أو المتطبب أي الذي يتظاهر بأنه طبيب ، وبأنه لطيف حسن الكلام والمعاملة ، والحال أنه دجال مشعوذ ، وربما يتستر بستار الدين والخلق والتقوى والصلاح ، وقد يحتمي بذوي النفوذ الذين يشاركونه في كسبه ، ويتسترون عليه من العقاب والملاحقة والإقفال ، لقاء رشوة[٢] .

* * *

---

(١) الفتاوى الهندية ٥/ ٥٤ .

(٢) البناية ٨/ ٢٣٠ .

# لماذا اهتم علماء الحديث بالإسناد ؟

## ـ تعقيب ـ[1]

ذكر الدكتور حسين أحمد أمين ، في مقالته بالشرق الأوسط ، ليوم الأحد ١٢/١٢/١٩٩٩م ، ص٢٣ ، أن علماء الحديث اهتموا بالإسناد على حساب التدقيق في المتن ، أي اهتموا بالنقل أكثر من اهتمامهم بالعقل . وهذا ما سبقه إليه والده أحمد أمين ، في « فجر الإسلام » ، و« ضحى الإسلام » . وقد انبرى بعض الباحثين لتكذيب هذه الفرية . والحق أن أي مطلع على كتب علم الحديث ، قديمها وحديثها ، لا يمكنه إنكار هذا ، إلا إذا كان عاطفيًا أو متعصبًا ، يستجيز الكذب والزور ، لأجل التعاطف مع من يحب ، أو مع ما يحب .

أقول : لعل سبب اهتمام العلماء بالنقل هو أن الدين بالنقل ، لا بالعقل ، دون أن يعني هذا أن العقل لا دور له . لكنه يعني أن دوره في المقام الثاني ، لا الأول . ولو تركت النقول النبوية لكل عقل ، ما كان هناك نقل ولا دين . فالعقل يختلف بين فرد وآخر ، وبين عصر وآخر ، ومصر وآخر .

ثم إن العقل بالنقل قد يختلف عن العقل بدون نقل ، فلا جرم أن النقل يصوغ العقل ويشكله ، فيصبح العقل مختلفًا . ولا يكون الأمر كذلك إذا سُلط العقل على النقل ، لأن هذا يصوغ النقل ويشكله بمعايير العقل .

---

(١) نشر في صحيفة « الشرق الأوسط » ، لندن ، ٩/٩/١٤٢٠هـ = ١٧/١٢/١٩٩٩م .

ولما كان لكلٍ عقلُه ، اختلفت النقول باختلاف العقول اختلافًا شديدًا ، وفقدت أثرها .

فإذا اجتمع النقل والعقل على الإثبات فلا مشكلة ، وكذلك إذا اجتمعا على النفي . لكن المشكلة تثور عندما يتعارض النقل مع العقل . فإذا جعلنا الحكم للعقل ، لم يكن للنقل أثر نافذ . وهذا كمن يقول اليوم بإثبات الهلال بالحساب ، مع الاستئناس بالرؤية . فإذا اتفق الحساب والرؤية لم تظهر المشكلة ، ولم يظهر العيب في المسألة . أما إذا تعارضا ، وجُعل الحكم للحساب ، كان معنى ذلك أن الحكم للحساب ، لا للرؤية . فالرؤية هنا لا أثر لها ، ومن أراد الإيهام بأثرها ، فلعله يفعل ذلك مع العامة ، لاسترضائها ، ولعله يستجيز الكذب ، أو الحيلة ، لهذا الغرض ، كما يستجيز ذلك الوضاعون في الأحاديث النبوية .

وعند تعارض العقل مع النقل ، لا بد من أن يجد العقل فسحة في النقل ، أو يجد النقل فسحة في العقل . وقد يبقى الخلاف قائمًا . ولا يحسن أن ينشغل المسلمون بخلافات من التاريخ القديم أو الحديث ، لا سبيل إلى حسمها . وربما يفتعلون الكلام في هذه الخلافات ، لأجل الكلام والثرثرة والظهور في الإعلام والفضائيات والندوات. . . وليس هذا إلا مضيعة لكل عناصر الإنتاج والتنمية والتقدم في المجتمع ، إضافة إلى انقسامهم شيعًا وأحزابًا في أمور تافهة ، كلما أراد أعداؤهم إشغالهم هيجوا فيهم هذه الخلافات ، وصرفوهم بالتافه عن المهم .

وقلما يجتمع النقل والعقل لعالم واحد ، لكن جهود العقليين ( أصحاب الرأي ) قد تشكل فرضيات ، يصلح فحصها واختبارها من قبل النقليين ( أصحاب الحديث ) ، وبالعكس .

أما الادعاء بأن الاجتهاد العقلي يغني عن النص النقلي ، بالرجوع إلى الأقيسة والقواعد والمقاصد ، فهذا غير مسلَّم ، لأن المختلف فيه قد يكون داخلاً في الاستثناء ، لا في القاعدة ، وما من قاعدة إلا ولها استثناء ، والتمييز بينهما ليس بالأمر اليسير .

أما القول بأن الفقهاء دائمًا ، وفي الحقب الإسلامية كافة ، كانوا إذا رأوا رأيًا وضعوا الأحاديث المؤيدة لرأيهم ، أو أولوا الأحاديث الصحيحة بما يوافق هواهم ، فهذا تعميم ظالم ومتحيز . فإننا لا نعدم ، في كل عصر ومصر ، وجود علماء وباحثين ، من مسلمين وغير مسلمين ، يعشقون الحقائق ، ويتصدون لأهل الهوى والعصبية والتملق ، مهما كان الثمن . وهذا أيضًا من باب دفع الناس بعضهم ببعض ، خشية الفساد العميم .

وإني أنصح بعض الإخوة ألا تشغلهم الأحاديث الموضوعة عن الأحاديث الصحيحة ، وألا تصرفهم الأحاديث المشتبهة عن الأحاديث المحكمة .

وأخيرًا ، فقد امتدح الكاتب علماء ومفكرين تأبى عليهم ضمائرهم اختلاق الحديث ( النبوي ) ، وأنا أمتدح بدوري أيضًا علماء ومفكرين تأبى عليهم ضمائرهم إنكار الحديث .

* * *

# الظن واليقين بين النقل والعقل

## ـ تعقيب ـ[1]

تعقيبًا على ما نشرته « الحياة » ، يوم السبت ١٨/ ١٢/ ١٩٩٩م ، ص٢٣ ، حول : « ظنية السنة » ، أقول : إن الذي يقرأ القرآن بسرعة غالبًا ما يشعر بأنه ذم الظن ، ولكن التحقيق أنه فعل ذلك في مجال العقيدة ، فلم يقبل فيها إلا اليقين ، وربما لهذا سميت يقينًا ، أو فعل ذلك عندما يكون إلى جانب الظن يقين ، فيُعتمد الظن ، ويُهجر اليقين .

فلا يمكن الطعن بالظن في كل مجال . فبالظن ، لا القطع ، يجتهد المجتهدون في استخراج الأحكام الشرعية ؛ وبالظن نطلب العلم ، وإن كنا لا نقطع بالنجاح فيه ؛ وبالظن ندخل في الأنشطة الاقتصادية ، ونتوقع الربح ، ولا نطلب من أنفسنا أن نكون متأكدين منه . ولو اعتمدنا القطع ( أو التأكد ) في كل هذا ، لتعطل الاجتهاد والعلم والعمل والنشاط .

والنص النبوي قد يكون قطعيًا أو ظنيًا ، من حيث الثبوت ، ومن حيث الدلالة ( المعنى ) . أما القطعي الثبوت ، الظني الدلالة ، فيعمل فيه العقل في حدود الدلالات المقبولة التي يحتملها النقل والعقل معًا . أما إذا كان النقل قطعيًا ( في الثبوت والدلالة ) والعقل ( العلم ) قطعيًا ، فلا يتصور التعارض بينهما ، وقد عبر بعض العلماء عن هذا بأن صحيح المنقول يوافق صريح المعقول . وإذا كان النقل قطعيًا ( ثبوتًا ودلالة ) ،

---

(١) نشر في صحيفة الحياة ، لندن ، ١٥/ ١٠/ ١٤٢٠ هـ = ٢١/ ١/ ٢٠٠٠م .

والعقل ظنيًا ، فالغلبة والرجحان للنقل ، وعلى العقل أن يدور في فلكه وأرجائه . وإذا كان النقل ظنيًا ( ثبوتًا ودلالة ) ، والعقل قطعيًا ، فإني أتصور العكس . وإذا كان النقل ظنيًا ( ثبوتًا ودلالة ) ، والعقل ظينًا ، فلا بد من معرفة مرتبة الظن في كل منهما ، ليصار إلى الترجيح بينهما ، فإذا كانت مرتبتهما واحدة ، فإني أظن أن في الأمر سعة .

فلا دور للعقل ، في الإسلام ، في مجال الأمور العقائدية والغيبية والأخروية والتعبدية ( التوقيفية ) ، ولكن له دور كبير في أمور المعاملات والسياسات ، وأمور الدنيا ، والأمور المعللة ، ولاسيما إذا ضعف الظن ، أو انحط إلى مرتبة الشك أو الوهم ، فإن دور العقل يتعاظم . وللعقل دور مستقل في الوصول إلى الإيمان ، فإذا ما وصل إليه ، صار في المرتبة الثانية ، بعد النقل ، وكان له دوره في تفسير النصوص ، والاجتهاد ( القياس ) ، والبحث عن العلة والحكمة والمصلحة والقرائن ، وتخصيص العام ، وتقييد المطلق ، ومعرفة الواقع ، واختيار الحكم المناسب له ، والترجيح عند التعارض .

وهكذا تظهر عناية المسلمين بالأدلة النقلية والأدلة العقلية ، والعلوم النقلية والعلوم العقلية ، وأن النقل ( الشرع ) يقوي العقل ، ولا يضعفه ، لأن علم البشر محدود ، وعلم الله غير محدود .

* * *

# نقد المتن

## هل هو من عمل المحدثين أم الفقهاء ؟[1]

لا يزال الكلام موصولاً في « الحياة » حتى يوم ٢٣/ ١٢/ ١٩٩٩م ، ص١٩ ، عن السنة النبوية ، وادعاء البعض بأن المحدثين عُنوا بنقد السند أكثر من عنايتهم بنقد المتن . ويظن بعض الباحثين أن هذه المناقشة ترجع إلى أحمد أمين ، أو إلى المستشرق جوزيف شاخت ، والحقيقة أنها مناقشة قديمة قدم علم الكلام .

وإني أعتقد أن من الخطأ تحميل علماء الحديث مهمة نقد المتن ، الأمر الذي أدى إلى خطأ آخر ، هو وصفهم بالقصور أو التقصير . إني أرى أن هذه المهمة هي مهمة أئمة الفقه . فالأحاديث القليلة التي ذكرها جمال البنا في الحياة ، العدد المذكور أعلاه ، حول الردَّة ، والقرشية ، وولاية المرأة ، يجب البحث عنها في كتب الفقه المقارن ، القديمة والحديثة ، أو كتب الخلاف الفقهي .

فللفقهاء في هذا المجال جولات وصولات ، ومهارتهم فائقة في مجال الاستدلال بالأدلة النقلية والعقلية ، والبحث عن الحِكم ( جمع حكمة ) والمقاصد والمصالح .

وأخيرًا فإن أحاديث قليلة العدد يجب ألا تؤدي إلى زعزعة الثقة بالسنن والأحاديث النبوية الشريفة التي لا يَعرف قدرها في البلاغة

---

(١) نشر في صحيفة « الحياة » ، لندن ١٥/ ١٠/ ١٤٢٠ هـ = ٢١/ ١/ ٢٠٠٠م .

والتشريع إلا من تعامل معها بنفسه ، ولم يكتف بأقوال الناس عنها مؤيدين أو معارضين .

❋ ❋ ❋

# الحيلة تحتاج إلى عقل
# وكشفها يحتاج إلى عقل أكبر

ـ تعليق ـ[1]

نشرت « الحياة » في عددها ١٣١٦٤ ليوم الثلاثاء ٦/ ١٢/ ١٤١٩هـ = ٢٣/ ٣/ ١٩٩٩م ، ص١٧ ، عرضًا لكتاب : « الحيلة في التراث العربي » : إعمال للعقل أم لجوء للمخادعة ؟ لثابت عيد ، أسأل الله أن يعيد علينا العيد بالثبات .

ودعا عارضُ الحياة لندن ، وأرجو أن لا يكون حُذِف اسمه من باب الحيلة « النيرة » ، دعا إلى : « إعادة ترسيخ ضرورة استخدام الحيل ، بوصفها جهدًا عقليًا لمعالجة أوضاعنا الراهنة » ، وذكر : « أن استخراج الحيلة يحتاج إلى عقل متفتح بعيد عن التزمت ، لا يقف عند ظاهر النصوص وحروفها » ، وقال : « إن أصحاب الحيلة هم باختصار أصحاب العقل وأهل العلم ، وأعداء الحيلة هم أهل الجهل وأصحاب الجمود » .

ومشكلة هذا العرض أن صاحبه يخلط أولاً ، عن حيلة أو غيرها ، بين الحيل الفقهية والحيل الميكانيكية ، وهما أمران مختلفان تمامًا . وثانيًا لا يميز بين حيلة مباحة وحيلة محرمة . وثالثًا يبدو أنه متعصب للحيل وأهلها . ورابعًا يتجاهل أن الحيلة نعم لا تقف عند ظواهر النصوص

(١) نشر في صحيفة « الحياة » ، لندن .

وحروفها ، بل ومعانيها ومقاصدها ، ولكنها تتلاعب بها جميعًا . وخامسًا يصف نفسه وأنصاره بالعقل ، ويرمي خصومه بالجهل . وسادسًا لم يفطن إلى أن الحيلة إذا كانت تحتاج إلى عقل ، فإن كشفها يحتاج إلى عقل أكبر ، وفي حين أن الأول صاحب عقل ، إلا أنه يستخدم عقله في الحرام والالتفاف على الفقه والقانون ، فإن الثاني يستخدم عقله منضبطًا بقواعد الفقه والقانون . وسابعًا لم يلتفت إلى أن الحيلة على الحرام حرام ، بل تزيده حرمة ، لأن المحتال صاحب العقل ، إذا كانت حيلته فقهية ، فإنما يتحايل على الله .

وقد تنفع الحيلة في حالة واحدة ، وهي أن يكون الداعي إليها ، أو العامل بها ، يعتقد أن المعاملة ليست حرامًا ، في الوقت الذي يعتقد فيه الناس ، أو أصحاب المذاهب الأخرى ، أنها حرام ، ويتعذر عليه أو يَتعسر تغيير معتقداتهم أو مذاهبهم ، وربما يرى أن اللعب بعواطف الناس أهون عليه من مخاطبة عقولهم ، وتغيير قناعاتهم .

إني أدعوه أن يقرأ كتابًا في الحيل لابن بطَّة ، عسى أن تصيبه منه « لطَّة » .

أرجو أن يجد تعليقي طريقًا لنشره في « الحياة » ، لا تعوقه حيلة ولا نفوذ .

* * *

# لصوصية الفكر

## ـ تعليق ـ

نشرت « الحياة » في عددها ذي الرقم ١٣١٧٧ ، والتاريخ ٢٠/١٢/١٤١٩هـ = ٦/٤/١٩٩٩م ، ص١٧ ، مقالاً بهذا العنوان ، للأستاذ علي حب الله ، تعرض فيه للسرقات الأدبية والفقهية . ومن الكتب التي ذكرها : كتاب المغني لأبي محمد عبد الله بن قدامة المقدسي الحنبلي ( ـ ٦٢٠هـ ) ، والشرح الكبير لابن أخيه ، أبي الفرج عبد الرحمن بن قدامة المقدسي الحنبلي ( ـ ٦٨٢هـ ) ، وهما متطابقان . ولا أدري لماذا لا يكتفي الناشرون بنشر الكتاب الأصلي فقط .

وأذكر كتابًا آخر ، لم يذكره الكاتب ، وهو كتاب الأحكام السلطانية للماوردي الشافعي ( ـ٤٥٠هـ ) ، وكتاب الأحكام السلطانية لأبي يعلى الحنبلي ( ـ٤٥٨هـ ) . وأرجح أن هذا الكتاب صاحبه الماوردي ، ولكني لا أكاد أصدق أن عالمًا كأبي يعلى يمكن أن يسرق كتابًا للماوردي أو غيره . فربما كانت له نسخة خاصة من كتاب الماوردي ، كتب عليها اسمه ، على أنه مالكها ، لا مؤلفها ، وحشّاها ببعض الخواطر والإضافات حسب المذهب الحنبلي ، كما يمكن أن يفعل أي باحث قديم أو معاصر . ثم جاء أحد بعده ، فنسب إليه الكتاب ، جهلاً ، أو تعصبًا ، أو ظنًا منه أن هذه التعليقات القليلة تجعل منه كتابًا لأبي يعلى .

ولكن هذا لا يسوغ أبدًا ظاهرة السرقات الأدبية والفقهية والعلمية ، المنتشرة في عصرنا ، والتي تمر أحيانًا حتى على لجان مناقشة رسائل

الماجستير والدكتوراه ، بل حتى على بعض لجان تحكيم الجوائز العلمية!

ويخطىء من يظن أن من سرق عملاً مغمورًا ، من لغته أو من لغة أخرى ، لن يفتضح أمره . فلا بد وأن يأتي يوم ، لا سيما مع تطور الأدوات والآلات والمعلومات ، يُعرف فيه السارق من المسروق .

إن من الضروري معاقبة لصوص الفكر ، فإن بعضهم يسرق ويعربد ، ويحتكر وظائف ومهمات شتى ، من الضروري عزله ، أو الحد من سلطاته وجاهه المزيف . وقد يتعاون بعضهم معه ، عن جهل ، أو عن عمد ، لأنه يكون طيعًا لينًا ، في تنفيذ كل ما يطلب منه ، ولو كان من الباطل أو الظلم أو الحرام . وأهل الفساد يحبون التعاون مع أهل الفساد . وقد يتظاهرون بالصلاح ، ولكن يمكن أن تستدل عليهم من بطانتهم . وقد يختارون بعض البطانة من أهل الصلاح ، ولكن هؤلاء يوضعون في مراكز أو مؤسسات غير فاعلة ، بل هي مجرد واجهات .

* * *

## لماذا ننتظر الغرب حتى نحارب الفساد ؟

الفساد يعني الرشوة ، كما يعني أشياء أخرى ، مثل : سرقة المال العام ، وتجارة المخدرات ، وغسيل الأموال القذرة ، والابتزاز ، والإثراء بالطرق غير المشروعة ، والتسيب ، والترهل . . .

ومن العجيب أننا نحن المسلمين ، في هذه الأيام ، لا نحارب الفساد حتى يحاربه الغرب قبلنا ، بل حتى يأمرنا بمحاربته ، مع أن محاربته من صلب الدين ، والخلق ، والإنتاج ، ومن صلب مبادىء الكفاءة والعدالة والإنصاف . وأغلب الظن أن الغرب لا يحارب فسادنا حبًا في إصلاحنا ، بل يتخذ منه ذريعة للتدخل في شؤوننا والسيطرة علينا وزيادة إفسادنا .

ويتساءل بعض المسلمين اليوم : لماذا لم يسبق المسلمون إلى النضال من أجل حقوق الإنسان ، ومن أجل الحرية ، والشورى ، والكرامة ، وتحرير الضعفاء ، كالنساء والأطفال والفقراء والمحرومين ؟ وغالبًا ما تصدر الدعوات إلى هذه الحقوق من الغربيين ، ثم من أناس عندنا غير مسلمين ، أو هم مسلمون ، ولكنهم ليسوا من علماء الدين ، بل تجد أن هؤلاء غالبًا ما يجرون وراء غيرهم ، وما يرفضونه اليوم ، يذعنون له في الغد ، فيظهرون دائمًا بمظهر اللاحق ، ويظهر غيرهم بمظهر السابق .

السبب عندي أن قومنا فريقان : فريق يدَّعي الإسلام ، ولكنه أقرب إلى النوم والراحة منه إلى الجهاد والاجتهاد ، وأقرب إلى التزمت والانكفاء منه إلى التفاعل والنشاط والمشاركة . والفريق الآخر تارك للإسلام ، ومقلد للغرب ، حتى إنه لو دعا إلى خير ، لا يدعو إليه لأن

الإسلام جاء به ، بل لأن الغرب نادى به ، ودعا إليه ، واتخذ من الإجراءات والتنظيمات والمؤسسات ما يكفل له تنفيذه وتطبيقه .

فالعيب ليس في المسلمين فقط ، بل في كل أبناء البلدان العربية والإسلامية ، لأن الجميع لا يرجعون إلى دينهم وتراثهم وقيمهم ، فهم بين مسترخ ومتحلل . ولعل ما نسميه دينًا يرجع أكثره لا إلى الدين ، بل إلى العادات والأعراف والتقاليد والأهواء والعصبيات والأحكام المسبقة . ومن بيدهم الحل والعقد قد لا يستمعون إلى دعوات الخير والحق والتقدم ، إذا جاءت من الداخل ، ويستمعون إليها ، ويرضخون إذا جاءت من الخارج ، وفرضت عليهم فرضًا .

* * *

# بداية الفساد ونهايته

يبدأ الفساد المالي بالفروق « الفاحشة » بين الناس في الدخول والثروات والسلطات ، وينتهي بالمزيد منها ، وهكذا في حلقة جهنمية ، لا تكف أبدًا عن الصعود والتصاعد ، إلى أن تقع الحروب الأهلية ، ويكاد ينهار معها كل شيء .

إذا كان هناك موظف راتبه ١٠٠٠ مثلاً ، فانتقل إلى وظيفة جديدة ، دولية أو غيرها ، فصار راتبه ١٠٠٠٠٠٠ مثلاً ، فإن الهيئة التي أعطته هذا الراتب تكون قد اشترته وملكته واستعبدته ، إلا من شذ . ويصير يحسب ألف حساب لأي مخالفة لتعليمات « رب العمل » ، ويصير يطيعه حتى في المخالفات والجرائم والمنكرات ، وإلا فقد راتبه الامتيازي ، وخسر المليون ، وعاد إلى حياة الألف .

كذلك الفاسدون من المصفِّقين المصْفِقين ، فهؤلاء يصفِّقون لقادتهم وزعمائهم ، ويهتفون لهم أن يبقوا هم وذراريهم إلى الأبد ، ولكن خلف هذا التصفيق والهتاف والدعاء عملاء لهم يرتعون في الظلام ، ويسرقون ويزورون ويمررون الصفقات الحرام! فتشْ عن الصفقات في أوساط المصفقين . إن أحدهم أشبه بمن يعانقك ويده في جيبك ، أو بمن يترقق لك بالهدايا ، وفي الوقت نفسه ينجِّر لك الخوازيق .

إنني لست مع التساوي بين الناس في الدخول والثروات والسلطات ، بل مع التفاوت ، ولكنه متى صار فاحشًا ، مخلاً بالتوازن السياسي والاقتصادي والاجتماعي بين الناس ، صار مشبوهًا في البداية والنهاية .

ففي البداية يقصد به شراء الذمم ، وفي النهاية يجب البحث عن مصادره ، فلا تكاد تستطيع تفسير هذا الفحش والتفاحش في التفاوت إلا بالفواحش من الغش والسلب والنهب والتزوير والتواطؤ واستغلال النفوذ واقتسام المكوس والمظالم والرشاوى وسائر المكاسب المشبوهة وغير المشروعة ، مع أهل الداخل والخارج .

إن القيادة تُعرف من بطانتها ، فإن البطانة إذا كانت من الأقارب والمحاسيب ، ومتوارثي السلطة والثروة ، وشاهدي الزور ، ومقبلي الأيدي والأرجل ، ومن ذوي العمى أو التعامي ، فاعلم أن الدال يدلك على المدلول . وإذا كانت البطانة من أصحاب البصر والبصيرة والشرف والاستقامة والنزاهة والخبرة والقدرة على الرقابة والمحاسبة ، والقول للظالم : إنك ظالم ، فاستبشر خيرًا . فكثير من الناس اليوم لو رأوا مظلومًا يجلده ظالم ، أو يرجمه ، لوقفوا مع الظالم ضد المظلوم ، ولزادوا المظلوم بموقفهم هذا ظلمًا ومرارة . إن رغبتهم في السلطان ، ورهبتهم منه ، أشد عندهم بكثير من محبتهم للعدالة والإنصاف ، بل إن هذه المبادىء الطيبة سرعان ما تطير عند أول امتحان وأصغره .

وهذا يأخذ بنا إلى مسألة علاقة المثقف بالسلطة ، فلا يجب أن يعارضها بالباطل ، ولا يجب أن يؤيدها بالباطل ، ولا أن يذوب معها ويعيش حالة السرف والترف ، بحيث ينسى الإنسان العادي المكتوي بنار المظالم وضروب الفساد والابتزاز والطغيان والاستبداد والاستعلاء .

واعلم أن المثقف لا يستطيع أن يراقب ويحاسب إلا إذا كفل له النظام السياسي استقلالاً مؤسسيًا كافيًا . والسلطة بالنسبة للناس لا تحتاج إلى مثقف أو عالم يزيد من سلطتها ، بل تحتاج إلى من يحد منها ، ليتقارب الناس ، ولكي يستطيعوا مراقبة بعضهم بعضًا ، ومحاسبة بعضهم بعضًا .

إن المتواطىء والمقهور لا يستطيعان ذلك . وإن الضعيف مخذول ، لأن الناس مع القوي ، ومع الغني ، ولا يبالون هل هم على حق أم على باطل .

ويجب أن يكون التناصح علنيًا ، لكي تكون هناك شفافية ، وتتحدد المسؤوليات ، ولأن هذا أدعى إلى إبراء ذمة الناصح والمنصوح ، وإلى أن يكون تواضع أهل السلطة تواضعًا حقيقيًا غير مزيف ، ولأن الغنم بالغرم ، فكما أن السلطة تحب أن يمدحها الناس علنًا إذا أتت فعلاً طيبًا ، فكذلك يجب أن تقبل بالنصح العلني إذا أتت فعلاً مستنكرًا . أما ما يزعمه بعضهم من الإسرار بالنصيحة ، فهذا يمشي مع الأفراد ، ولا يمشي مع الحكومات . ذلك بأن النصح والفتوى للأفراد يختلفان عنهما للسلطات . فقد تجد من الأفراد من يبحث بصدق عن فتوى صحيحة ، ولكنك لا تكاد تجد سلطة سياسية أو مالية ، لو تركت لرغبتها ، ترغب في فتوى كفتوى الأفراد ، بل ترغب في أن تفتي هي ، ويصادق المفتي ويختم ، أو تكون هي المفتي في الباطن ، وهو المفتي في الظاهر ، فإن مثل هذه السلطات لا تزال تفتل المفتي في الذروة والغارب حتى يفتيها بما هي عليه ، أو بما تريد ، بفتوى مباشرة ، أو بحيلة . إن النصيحة « السرية » للحكومات غالبًا ما تجد طريقها إلى سلة الزبالة .

إن محاربة الفساد ، في أي بلد من البلدان ، يمكن أن تتم في ظل الفروض التالية :

* فرض محاربة محلية .

* فرض محاربة عالمية .

* فرض وجود أجهزة فاعلة للرقابة والمساءلة والمحاسبة .

* فرض وجود أجهزة شكلية ضعيفة : ديكور ؛ مجموعة من

الأشخاص والأدوات لا عمل لهم .

* فرض قيادة صالحة راغبة فعلاً في محاربة الفساد .

* فرض قيادة فاسدة ، تتظاهر بمحاربة الفساد ، لاسترضاء الناس ، والاستهلاك المحلي .

* فرض قيادة تحب المال والسلطة لنفسها ، ولا تحبه لغيرها ، من بطانة ولا شعب . وهذا ما يفسر أحيانًا رغبة الطامع في التعاون مع زاهد أو متزهد أو متصوف ، كي لا يطمع في ما عنده من مال أو جاه أو سلطان . فيريد كل شيء لنفسه ، ويريد من الآخر أن لا يريد لنفسه شيئًا .

إن السلطة تفضل من الرقباء من هو أعمى ، وربما أبكم وأخرس ، وربما بلا بطن . . . وربما جعلته نموذجًا يحتذى ، فهذا هو النموذج الذي تشتهيه السلطة ، والناس يفضلون خلاف ذلك ، فلمن نسمع ؟

ثم لا بد من حساب تكلفة محاربة الفساد ، بحيث يتم الوقوف فيها عند الحدود القريبة من النقطة التي تتوازن فيها المنافع والتكاليف . وهذا يعني توجيه الاهتمام إلى محاربة الفساد الجوهري والكبير ، قبل الفساد الرمزي والصغير . ثم لو فعلنا ذلك لربما ذهب الفساد الصغير تلقائيًا ، لما للقدوة من أثر بالغ في الصلاح والفساد .

* * *

# الباب الثاني

# تسويق

# الاستصناع ودوره في تمويل
# مشروعات البنية الأساسية في المملكة[1]

مقدمة :

بسم الله ، والحمد لله ، والصلاة والسلام على رسول الله ، وبعد :

فقد كثرت الكتابات في الاستصناع ، لا سيما بعد اهتمام مجمع الفقه الإسلامي بها ، فقد ضم العدد السابع ( ١٤١٢هـ = ١٩٩٢م ) من مجلة المجمع اثني عشر بحثًا ، وهي بحوث كثيرة ، خصوصًا وأن كلاً منها يكرر كثيرًا مما في البحوث الأخرى . ويبدو أن المجمع الموقر ، بناءً على هذه التجربة وأمثالها ، قد أعرض عن هذه الطريقة في الاستكتاب . فصار المجمع هو الذي يحدد للباحث موضوع البحث وعناصره .

على كثرة هذه البحوث ، وبالإضافة إلى ما ورد عن الموضوع في الموسوعتين : المصرية ، والكويتية ، أرجو أن يجد القارىء في بحثي هذا اختلافًا في طريقة المعالجة ، ووضوحًا ، واختصارًا ، ونقدًا ، والله الموفق .

## معنى الاستصناع : تمييزه من الاستئجار

الاستصناع لغةً طلب الصنع ، وفقهًا هو التعاقد على صنع شيء ، بأوصاف معلومة ، مادته من الصانع ، فلو كانت مادته مقدمة من

---

(١) ورقة مقدمة إلى ندوة التعاون بين القطاع الحكومي والقطاع الأهلي في تمويل المشروعات الاقتصادية .

المستصنع ، لا مشتراة من الصانع ، لكان العقد استئجارًا لا استصناعًا . فالصانع في الاستصناع هو الذي يقدم المادة والعمل معًا . فالاستصناع هو عبارة عن تصنيع سلعة حسب الطلب ، لأنها غير متوفرة بشكل جاهز في السوق ، بحسب المواصفات المطلوبة .

فالاستصناع يجمع إذن بين البيع والإجارة ، ومن الصعب أن يقال كما يقول بعض الحنفية : هو بيع فقط ، أو إجارة فقط ، لا سيما وأن التناسب بين العمل والمادة قد يختلف في القيمة بين مصنوع وآخر ، فيصعب أن يقال : هذا بيع والعمل تابع ، أو هذا عمل والبيع تابع .

**المادة من الصانع :**

قد يكون شراء المادة من الصانع أهون وأرخص من شرائها من غيره . على كل حال فإن المادة هنا مرئية لا موصوفة ، أما العمل عليها فموصوف .

لكن قد لا يكون للمستصنع غرض في المادة الأولية أن تكون من عند الصانع أو غيره ، بل غرضه في المادة المصنعة أن تأتي على الأوصاف المطلوبة . فعندئذٍ يكون المصنوع موصوفًا في ذمة الصانع ، ومادته قد تكون موجودة لديه ، أو يشتريها من السوق . ففي هذه الحالة يكون المعقود عليه ( محل العقد ) هو العين ( السلعة ) لا العمل ، كما هو رأي جمهور الحنفية(١) .

**تمييز الاستصناع من السلم :**

إذا كان الاستصناع صنع مِثْلي موصوف في الذمة ، بثمن معجل ، فهذا سَلَم في الصناعات ، وليس استصناعًا ، وإن كان المبيع شيئًا

---

(١) تبيين الحقائق للزيلعي ٤/ ١٢٤ .

مصنوعًا ، لأن العبرة هنا بخصائص العقد ، وليس بمحله : هل هو مصنوع أو مزروع ؟ وهذا جائز عند الكل : الحنفية وغيرهم .

وإذا كان الاستصناع صنع الصانع لمادة مشتراة منه ، بثمن مؤخر ، أو مقسط ، فهذا استصناع جائز عند الحنفية دون سواهم .

وإذا كان الثمن فيه معجلاً ، وباقي الأمور على حالها فهذا استصناع أيضًا[1] ، لأنه مبني على مادة مشتراة من الصانع ، في حين أن السلم مبني على مصنوع مثلي صنعه البائع بنفسه ، أو اشتراه جاهزًا من السوق . ففي الاستصناع : المادة معينة ، والعمل موصوف ، أما في السلم فكلاهما موصوف .

إن أهم الفروق بين الاستصناع والسلم :

١ـ في السلم يجب تعجيل الثمن ، وفي الاستصناع لا يجب .

٢ـ في السلم لا يجوز تعيين المادة ، ولا العامل ، وفي الاستصناع يكون المادة والعامل معينين .

٣ـ في السلم يكون المبيع مثليًا ، وفي الاستصناع يكون مثليًا أو قيميًا ، أي قد يكون موصوفًا في الذمة ، ولكن لا مثل له في السوق .

٤ـ في السلم يجب أن يكون المبيع عام الوجود في السوق ، وفي الاستصناع لا يجب .

٥ـ في السلم لا يهم إن كانت المادة أو السلعة من إنتاج الصانع أو سواه ، وفي الاستصناع تكون المادة من عند الصانع ، والسلعة من إنتاجه .

---

(١) في الاستصناع أجاز الحنفية في الثمن : تقديمه ، وتأخيره ، وتقسيطه .

غير أن بعض المذاهب ، لا سيما المالكية ( أشهب ) قد أجازت في السلم تعيين المادة والعامل[1] .

كما أن بعض الحنفية لم يشترطوا أن تكون المادة والصنعة من الصانع ، ولا أن تكونا معينتين ، فإذا اشترى الصانع المصنوع ، فكان من صنع غيره ، أو جاء به من صنعه قبل العقد ، جاز ما دام مطابقًا للمواصفات[2] .

وبهذا يبقى الفرق الأساسي الحاسم هو الثمن ، ففي السلم يعجل ، وفي الاستصناع لا يشترط تعجيله .

**قد يتعين الاستصناع طريقًا لسد الحاجة : أهمية الاستصناع**

قد يجد الإنسان السلعة التي يريدها ، وبالكميات التي يريدها ، جاهزة في السوق ، فيشتريها ويدفع ثمنها في الحال . ولكنه قد لا يجدها أحيانًا ، كأن يحتاج إلى قطعة أثاث أو مفروشات محددة الشكل واللون والطول والعرض والعمق ، مثل خزانة كتب أو خزانة صحون ، فعندئذ يمكنه أن يشتري المواد الأولية التي تدخل في صناعة المفروشات ، ويسلمها إلى نجار أو حداد ، ويتعاقد معه على صناعة القطعة على أساس الإجارة . لكنه قد يجد حرجًا ومشقة في شراء هذه المواد ، سواء من الصانع نفسه أو من غيره ، فقد يتعب ، أو يدفع ثمنًا أعلى ، أو يقول له الصانع : هذه المواد مناسبة ، وهذه غير مناسبة . . . إلخ .

فقد حدث مرة أن اشتريت قطعة إضافية لجهاز حاسب آلي ( كمبيوتر ) من منشأة ، لتركيبها في منشأة أخرى اشتريت منها الجهاز ، غير أنني قد

---

(1) حاشية الدسوقي على الشرح الكبير ٣/ ٢١٧ ، والموسوعة المصرية ٧/ ٩٢ ، والشاذلي ، مجلة المجمع ، العدد ٧ ، ج٢ ، ص٤٦٠ .

(2) بدائع الصنائع للكاساني ٥/ ٢ ، وفتح القدير ٧/ ١١٥ .

تعبت بين المنشأتين ، كما كنت خائفًا من أن تتلف القطعة على ضماني .

وقد لا يريد أحدنا أن يشتري قطعة المفروشات سلمًا ، لأنه لا يريد تعجيل الثمن كله في مجلس العقد ، كما أن من شرط السلم عند الفقهاء أن يكون المصنوع عام الوجود ، عند التسليم . ولو كان المصنوع كذلك ما احتاج الإنسان إلى الاستصناع بل لاشترى مطلوبه جاهزًا .

## الحاجة التي يلبيها الاستصناع :

يلبي الاستصناع الحاجة إلى سلعة غير موجودة في السوق ، بالمواصفات أو الكميات المطلوبة ، وبدون اشتراط تعجيل ثمن ، ولا تحديد أجل . وغالبًا ما يكون ذلك في المصنوعات التي لا تحتاج إلا إلى مدة قصيرة لصناعتها ، كخاتم أو منبر أو أثاث ( خشبي أو معدني ) أو حذاء . . . إلخ .

## الحاجة التي لا يلبيها الاستصناع :

تدعو حاجاتنا المعاصرة إلى عقد يتأجل فيه بدلاه : المبيع والثمن ، إلى آجال معلومة . والاستصناع ، عند الحنفية ، لا أجل له ، ولو أُجل لم يعتبر أجله للاستمهال ، كالسلَم ، بل يعتبر للاستعجال فحسب . فالاستصناع قائم على الحلول ، لا على التأجيل ، والحلول يقتضي التعجيل ، وإذا كان هناك تأخير يتسامح به فيه ، فهو تأخير إلى أمد قصير .

## مشروعية الاستصناع :

السلم مشروع بنص الحديث النبوي ، وفيه يعجل الثمن ويؤجل المبيع لأجل معلوم . قال رسول الله ﷺ : « من أسلف فليسلف في كيل

معلوم ، ووزن معلوم ، إلى أجل معلوم »[1] . والسَّلَف هو السَّلَم ، لكن السلف لغة أهل العراق ، والسلم لغة أهل الحجاز . وهذا ينطبق بالطبع على السلم سواء أكان سلمًا في الثمار والمزروعات أم سلمًا في المصنوعات . وقد اشترط العلماء في السلم أن يعجل الثمن ، وأن يكون المبيع عام الوجود في السوق ، وقت حلول الأجل ، على الأقل .

غير أن الاستصناع بمعناه عند الحنفية لا يتطابق مع السلم ، لا سيما في هذين الشرطين ، إذ أجازوا فيه تأخير الثمن أو تقسيطه ، ولم يشترطوا وجود المبيع في السوق ، إذ لو كان المبيع موجودًا في السوق ما احتاج الناس إلى الاستصناع .

ذكر الحنفية أن الاستصناع جاز عندهم على سبيل الاستحسان ، واحتج بعضهم بأن النبي ﷺ استصنع خاتمًا[2] ، لكنهم لم يبينوا : فلعل هذا الاستصناع كان من قبيل الاستئجار ، لا من قبيل الاستصناع ، لكن لعلهم يستبعدون أن يكون النبي ﷺ قد أتى بمادة الخاتم من عند غير الصائغ .

وذكر بعضهم أن عليه الإجماع منذ عصر النبي ﷺ دون نكير ، والمذاهب الثلاثة تخالفهم . وقد فسر علماء الحنفية هذا الإجماع بأنه من قبيل الإجماع العملي للناس . وهذا عجيب ، لأنه لو كان إجماعًا حقًا ما وسع علماء المذاهب الأخرى فيه المخالفة بين النظر والتطبيق .

ومع ذلك فإني أرى جواز الاستصناع ، ولكن بأدلة مختلفة ، ذكرتها في موضع آخر[3] . فهذه الشروط المطلوبة في السلم لا يعني بالضرورة

---

(١) البخاري ٣/ ١١١ ومسلم ١١/ ٤١ وغيرهما .
(٢) البخاري ٨/ ١٦٥ .
(٣) الجامع في أصول الربا ، ص٣٤٢ و٣٥٠ و٣٧٢ .

أنها مطلوبة في كل بيع ، فلكل بيع شروطه التي تناسبه .

وإذا ثبت أن الاستصناع يمكن جوازه من طريق القواعد والقياس ، لا من طريق الاستثناء والاستحسان ، فإن هذا الاستصناع يمكن تطبيقه في المجالات المختلفة ، سواء كانت مما يجري التعامل فيه بين الناس أو لا يجري . فقد ذهب علماء الحنفية أن استصناع شيء لم تجر العادة باستصناعه يجب أن يتم سلمًا لا استصناعًا . ولا يبدو هذا غريبًا على الحنفية الذين أجازوا الاستصناع استحسانًا لجريان العرف به ، فإذا لم يَجْرِ العرف به لم يَجُز .

## قرار المجمع :

إن مجمع الفقه الإسلامي ، المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي ، في جدة ، قد نظر في عقد الاستصناع ، وبعد استعراض البحوث المقدمة فيه ، وهي ١٢ بحثًا[١] ، قرر ما يلي :

١ـ إن عقد الاستصناع ـ وهو عقد وارد على العمل والعين في الذمة ـ ملزم للطرفين ، إذا توافرت فيه الأركان والشروط .

٢ـ يشترط في عقد الاستصناع ما يلي :

( أ ) بيان جنس المستصنع ونوعه وقدره وأوصافه المطلوبة .

( ب ) أن يحدد فيه الأجل .

٣ـ يجوز في عقد الاستصناع تأجيل الثمن كله ، أو تقسيطه إلى أقساط معلومة ، لآجال محددة .

٤ـ يجوز أن يتضمن عقد الاستصناع شرطًا جزائيًا ، بمقتضى ما اتفق

---

(١) وهو عدد كبير جدًا ، وغير معقول ـ المؤلف .

عليه العاقدان ، ما لم تكن هناك ظروف قاهرة[1] .

وقد أحسن المجمع بأنه لم ينسب جواز الاستصناع إلى جمهور الفقهاء ، كما فعلت بعض الجهات[2] .

## هل المالكية يجيزون الاستصناع ؟

جاء في المدونة[3] أن : « من استأجر شخصًا يبني له دارًا ، على أن الجص والآجر من عند الأجير جاز ، وهو قول ابن بشير » . قد يكون هذا مطابقًا للاستصناع الحنفي ، وقد لا يكون مطابقًا ، إذ لا يعلم : هل يعجل فيه الثمن أم لا ؟ فقد يكون سلمًا على مذهب أشهب ، حيث : « يجوز ( . . . ) تعيين المصنوع منه ، وتعيين الصانع ، خلافًا لابن القاسم »[4] .

وقد يكون الاستصناع الحنفي قريبًا مما يعرف عند المالكية ببيعة أهل المدينة . وهي أنهم كانوا يتبايعون اللحم وغيره ، بسعر معلوم ، يأخذون منه كل يوم مقدارًا معلومًا ، بثمن مؤجل .

فها هنا المبيع والثمن مؤجلان ، كما أن المبيع يوجد يومًا بيوم ، لدى البائع الدائم العمل . فلا بأس في تأخير القبض إذا شرع في قبض أوله ، ولا بأس أن يتأخر هذا الشروع عشرة أيام ونحوها[5] .

لكن قد يكون هذا البيع في مجال السلع القليلة القيمة : المحقرات . هناك بيع آخر قد يكون أقرب إلى موضوعنا ، وهو بيع الزرع أو الثمر الذي

---

(١) مجلة المجمع ، العدد ٧ ، ج٢ ، ص٧٧٧ .
(٢) قرارات الهيئة الشرعية لشركة الراجحي ٢/ ٧ .
(٣) المدونة ٣/ ٣٩٢ ، والموسوعة المصرية ٧/ ٩٢ .
(٤) الموسوعة المصرية ٧/ ٩٢ .
(٥) الشاذلي ، مجلة المجمع ، العدد ٧ ، ج٢ ، ص٤٥١ .

يظهر بعضه إثر بعض بطونًا . وهذا البيع لم يجزه المالكية فحسب ، بل أجازه كذلك من الحنابلة ابن تيمية وابن القيم[1] .

### تحليل الاستصناع : هل هو بيع وإجارة ؟

قد يقال إن الاستصناع لا يعدو أن يكون بيعًا وإجارة : بيعًا للمادة ، وإجارة على العمل . فلماذا الاستصناع ؟ لماذا لا يشتري المستصنع المادة من الصانع ، ثم يستأجره على صناعتها ؟

إن شراء المادة يقتضي قبضها من البائع ، والإجارة تقتضي إعادة المادة إليه لكي يصنعها . فالاستصناع يوفر هنا القبض وإعادة القبض . قد يقال : يمكن اعتبار القبض حكميًا ، فلا حاجة لتكراره ، فيعود التساؤل عن فائدة الاستصناع .

قد يقال إن المادة ، إذا لم يتم قبضها ، فإنها تبقى على ضمان الصانع . وهنا يمكن أن يقال إن الصانع ، إذ هو أجير مشترك ، يمكن تضمينه ، فلا حاجة إذن للاستصناع .

قد يقال إن المادة إذا اشتريت فلا بد من دفع ثمنها ، وفي الاستصناع يمكن تأخير الثمن . يجاب هنا بأن الثمن يمكن تأخيره أو تقسيطه ، وأجرة الصنعة كذلك يمكن تعجيلها أو تأجيلها أو تقسيطها ، فلماذا الاستصناع ؟ ولماذا جاز عند الحنفية فقط ، ولم يجز عند غيرهم ؟

إن اجتماع بيع مؤجل أو مقسط مع إجارة مؤجلة أو مقسطة ، ما الذي يمنع منها في المذاهب كلها ؟ هل هذا هو عقد الاستصناع : بيع مؤجل أو مقسط + إجارة مؤجلة أو مقسطة ؟ إن هذا يبدو أنه بيع مؤجل البدلين ، كعقد التوريد ، وليس استصناعًا .

---

(١) الغرر للضرير ، ص٣٨١ .

## هل الاستصناع في المحصلة : سلم تأخر فيه الثمن أيضًا ؟

يمكن أن يقال اليوم بأن التعاقد على المصنوع يحسن أن يكون على أساس مثلي موصوف في الذمة ، كالسلم ، بحيث توصف فيه المادة والعمل معًا[1] . كما يمكن أن يقال إنه من المصلحة أن يكون له أجل معلوم ، كالسلم ، لأن معلومية الأجل تنفي الجهالة والغرر . قد يعترض هنا معترض فيقول إن الفقهاء اشترطوا في السلم وجود السلعة في الأسواق وجودًا عامًا ، من أجل نفي الغرر ، وتحقق القدرة على التسليم . جوابه أن هذا الشرط من وضع الفقهاء ، ففي الإجارة على العمل نجد أن هذا الغرر مقبول شرعًا ، وهذا الشرط قد يكون مقبولاً في المزروع ، ولكن لا حاجة إليه في المصنوع ، لأن حقل البائع قد لا ينتج أبدًا ، أو لا ينتج بالقدر الكافي ، أو لا ينتج بالمواصفات المطلوبة ، وهذه الاحتمالات في المصنوعات نادرة بعيدة الوقوع . وبعبارة أخرى فإن المسلَم فيه في السلم قد لا يكون أصله موجودًا لدى البائع ، ومثال الأصل هنا الشجر عندما يكون المبيع من ثمرها ، أما المصنوع في الاستصناع فإن أصله موجود لدى البائع : المادة والعمل .

أما الثمن فهو في السلم يجب تعجيله ، وفي الاستصناع لا يجب . قد يقال هنا إن هذا العقد لا يجوز ، لأنه غير موافق لشروط السلم . جوابه أنه ليس سلمًا حتى يجب فيه تعجيل الثمن ، والعقود تختلف باختلاف الأذواق والمصالح ، ولكل منها وظيفة مختلفة .

وعلى هذا يمكن أن يقال في عصرنا هذا إن الاستصناع باختصار كالسلم ، ولكن تأخر بدلاه : المبيع والثمن ، حسب الاتفاق . لكن يبقى أن السلم مؤجل ، والاستصناع لا أجل له .

---

(١) الاستصناع يجوز في المثلي وغيره . انظر حاشية ابن عابدين ٥/ ٢٢٦ .

## الأجل في الاستصناع :

يرى علماء الحنفية أن الاستصناع لا يذكر فيه أجل ، وإن ذكر فيه أجل حُمِل هذا الأجل على الاستعجال ، لا على الاستمهال . ورأوا أنه إذا ضرب له أجل انقلب سلمًا ، لأن الأجل من شأن الدَّين ، والسلم دَين ، أما الاستصناع فليس كذلك .

ربما يقال هنا بأنه لا ينقلب سلمًا ، إذ لو انقلب سلمًا لوجب فيه تعجيل الثمن . فما دام أن الثمن لم يتعجل يبقى هناك فرق بينه وبين السلم . أما أن الأجل يختص بالديون ، والاستصناع ليس منها ، فهذا غير مسلَّم ، لأن التعاقد في الاستصناع ينشأ عنه دين أو التزام في ذمة الطرفين : ثمن في ذمة المستصنع ، ومبيع موصوف في ذمة الصانع .

وقد فهم بعض الباحثين مذهب الحنفية على غير وجهه ، إذ ظن أن قول الصاحبين يفيد أجلاً محددًا في الاستصناع ، وليس كذلك . قال القره داغي : « الذي يظهر رجحان قول الصاحبين ، بل إننا نرى ضرورة وجود المدة في العقد ( . . . ) لئلا يؤدي إلى النزاع ( . . . ) لأن الصانع قد يتأخر في التنفيذ »[1] .

## هل البدلان مؤجلان في الاستصناع ؟

يرى علماء الحنفية ، كما قلنا ، أن الاستصناع لا أجل له ، بخلاف السلم ، ولو ذكر فيه الأجل كان المراد منه الاستعجال . معنى هذا أن الاستصناع كالقرض حالّ ، وإن أُجل لم يتأجل ، ومعناه أيضًا أن التأخير فيه يكون لمدة قصيرة : بضعة أيام . ومثل هذا التأخير مغتفر حتى في السلم ( في الثمن ) عند المالكية .

---

(١) القره داغي ، مجلة المجمع ، العدد٧ ، ج٢ ، ص٣٥٦ .

هذا عن المبيع ، أما عن الثمن فهو إما أن يدفع كله معجلاً كالسلم ، أو يدفع بعضه ، ويسدد الباقي عند قبض المبيع . معنى هذا أن غاية الأمر هو ارتباط الثمن بالمبيع ، ولما كان المبيع لا أجل له فكذلك الثمن .

والخلاصة فإن البدلين في الاستصناع قد يتأخران ، ولكنهما لا يتأجلان ، إنما هما في حكم الحالّ .

وعلى هذا لا يمكن أن يبنى على الاستصناع الحنفي كبير أهمية في عقود التوريد ، لأن هذه العقود الحديثة مبنية على أجل معلوم لكل بَدَل من بَدَلَيْه ، فهما ليسا حالَّيْن ، كما أن آجالهما قد تكون قصيرة أو متوسطة أو طويلة .

## تأجيل البدلين في البيع :

« إذا ابتدأ المتعاقدان التعامل بينهما بدين منهما معًا ، كما لو باع أحدهما قنطارًا من القطن ، موصوفًا في ذمته ، بثمن معلوم كذلك ، على أن يتأجل كل من المبيع والثمن إلى أجل معلوم ، فإن هذا هو ما يعرف عند الفقهاء بابتداء الدَّين بالدَّين ، وقد جرى علماء الشريعة على القول بمنعه ، محتجين في ذلك بأن فيه شَغلاً لذمتي البائع والمشتري[1] ، دون أن يجني أحدهما فائدة من وراء التعاقد بهذه الصفقة . فلا البائع قد أخذ الثمن حتى ينتفع به في دفع حاجته ، ولا المشتري قد تسلم المبيع ليقضي به وطره( . . . ) .

وللباحث أن يناقش هذا الاستدلال بأن دعوى عدم الفائدة من مثل هذا التعامل قد لا تسلَّم ، فإن التجار والصناع كثيرًا ما يتنافسون في تصريف

---

(١) الفروق للقرافي ٣/ ٢٩٠ ، ونظرية العقد لابن تيمية ٢٣٥ ، وإعلام الموقعين لابن القيم ١/ ٤٠٠ .

بضائعهم أو الحصول عليها . فلو أراد صانع أن يضمن تصريف بضاعته فإنه يتفق مع أحد التجار على أن يبيع له كمية معلومة مما ينتجه مصنعه على أن يسلمها إليه بعد مدة ، ويتسلم الثمن منه عند تسليم البضاعة إليه . وقد يكون التاجر نفسه في حاجة إلى بضاعة خاصة ينتجها مصنع معلوم ، وليس لديه المال الذي يدفعه ثمنًا لها ( . . . ) .

فالذي نراه في هذا أن شغل الذمتين من الطرفين لا بأس به . وقد عهد في الشريعة جوازه في الإجارة والكراء والجعالة والمزارعة وغيرها ، إذ يجوز أن يستأجر الإنسان غيره على عمل خاص ، أو يكتري دابة ، ثم يحاسب على الأجرة في نهاية العمل ، فقد اشتغلت ذمة المتعاقدين ، أحدهما بالعمل الذي التزم القيام بأدائه ، والآخر بالمبلغ الذي يدفعه في نظيره ( . . . ) . وإذًا فتأجيل البدلين معًا في عقد البيع لا يتنافى مع أصول الشريعة الإسلامية »[1] .

هذا العقد الذي يتأجل فيه البدلان يشبه عقد التوريد المعروف في القوانين الحديثة ، ولا يشبه الاستصناع ، لأن الاستصناع فيه تأخير ، وليس فيه تأجيل .

## وعد أم عقد ؟ وعد ملزم أم غير ملزم ؟

ذهب بعض الحنفية إلى أن الاستصناع لا يعدو أن يكون مواعدة ، لا لزوم فيها لأي من المتعاقدين[2] .

---

(١) أصول البيوع الممنوعة لعبد السميع إمام ، ص١١٣ـ١١٥ ، والمداينات لعيسوي ، ص١٤٦ ، والغرر للضرير ، ص٣١٦ .

(٢) واستدلوا لذلك بأدلة ، منها أن الصانع له ألا يعمل ، وأن المستصنع له ألا يقبل المصنوع ( انظر فتح القدير ٧/ ١١٤ ) . وحقيقة الأمر أن هذه ليست أدلة ، لأن الطرفين لهما ذلك لأنه وعد ، ولو كان عقدًا لم يكن لهما ذلك . إن هذا الذي يذكره=

وذهب بعضهم من الحنفية أيضًا إلى أن الاستصناع عقد ، لا وعد[1] ، لكن للمستصنع فيه خيار الرؤية ، لأنه اشترى ما لم يره .

وذهب آخرون منهم أيضًا إلى أن الاستصناع عقد ، ولا خيار فيه للمستصنع إذا جاء المصنوع مطابقًا للمواصفات المطلوبة ، لأن العبرة بهذه المطابقة ، ولأن الأمر إذا لم يكن كذلك فإن ضررًا كبيرًا يمكن أن يلحق بالصانع نتيجة نكول المستصنع .

وهذا ما أخذت به مجلة الأحكام العدلية في المادة ٣٩٢ ، فإذا جاء المصنوع مخالفًا للمواصفات كان للمستصنع حق الفسخ ، بمقتضى خيار فوات الوصف المشروط ، لا بمقتضى خيار العقد . وهذا ما أخذ به أيضًا مجمع الفقه الإسلامي بجدة ، إذ نص قراره على : « أن عقد الاستصناع ( . . . ) ملزم للطرفين »[2] .

ويجب الانتباه هنا إلى أن الحنفية اختلفوا في الاستصناع : هل هو عقد أم وعد ؟ ولم يختلفوا : هل هو وعد ملزم أم غير ملزم ؟ فلو كان الوعد عندهم ملزمًا ما كان لاختلافهم معنى[3] .

## هل يجوز للصانع أن يستصنع غيره ؟ ( استصناع أو مقاولة من الباطن )

قد يقال إن هذا غير جائز ، لأن المستصنع يريد صنعة الصانع الذي استصنعه ، أي له غرض بصنعة هذا الصانع .

---

= بعض العلماء قديمًا وحديثًا هنا على أنه أدلة على حقيقة المعاملة ، إنما هو في الحقيقة « أدلة » لتكييف المعاملة بناءً على أقوال أئمتهم .

(١) كذلك يقال في أدلة هؤلاء ما قيل في أولئك . قالوا : الاستصناع عقد لأنه يثبت فيه خيار الرؤية ، والوعد لا يحتاج إلى هذا ( انظر المبسوط ١٢/١٣٩ ) . جوابه أنه هكذا لأنه عقد .

(٢) مجلة المجمع ، العدد٧ ، ج٢ ، ص٧٧٧ .

(٣) قارن بيع المرابحة للآمر بالشراء للقرضاوي ، ص١٠٥ .

وقد يقال إن هذا جائز ، ما دام المصنوع مطابقًا للمواصفات المطلوبة من المستصنع ، ولأن الاستصناع يمكن أن يكون عقدًا على الصنعة ، لا عقدًا على صنعة الصانع[1] .

قد يقال إنه جائز ، إذا كان الصانع الأول من أرباب الصنعة ، لا من أرباب المال ، فإذا كان من أرباب الصنعة ، فإنه يمكن اعتباره مشرفًا مختصًا على الصانع الثاني من الباطن ، أما إذا كان من أرباب المال ( مصرف مثلاً ) ، فقد ينظر إليه على أنه حيلة ، لأنه عندئذ يبيع ما ليس عنده ، أي ما ليس أهلاً لبيعه[2] . وهذا يصدق في حالة الصانع يستصنع ، كما يصدق في حالة المضارب يضارِب ، أي في حالتي : الصانع الوسيط ، والمضارب الوسيط ، وأمثالهما .

## هل الاستصناع صيغة من صيغ التمويل ؟

البيع الذي يؤجل فيه الثمن ، ويعجل المبيع ، هو بيع تمويلي ، يمول فيه البائع المشتريَ تمويلاً يسدده دفعة واحدة في أجل معلوم ، أو أقساطًا متعددة في آجال معلومة .

والبيع الذي يعجل فيه الثمن ، ويؤجل المبيع ( وهو بيع السلَم ) ، هو بيع تمويلي ، يمول فيه المشتري البائع تمويلاً يسدده دفعة واحدة أو على دفعات لآجال معلومة .

في بيع الاستصناع يمكن أن يكون الثمن معجلاً كله ، أو مؤجلاً كله إلى حين تسليم المصنوع ، أو يدفع على دفعتين : واحدة معجلة ، والأخرى مؤجلة إلى حين قبض المبيع ، وقد يدفع على عدة دفعات لكل منها أجل معلوم .

---

(١) قارن الموسوعة الكويتية ٣/ ٣٢٨ .

(٢) زاد المعاد لابن القيم ٥/ ٨١٦ .

وعلى هذا ففي الحالات التي يعجل فيها الثمن كله يكون الاستصناع تمويليًا كالسلم ، وفي الحالات التي يعجل فيها بعض الثمن ، قسطًا واحدًا أو أقساطًا متعددة ، يكون الاستصناع تمويليًا بشكل جزئي ، أي في حدود الدفعات المعجلة ، وفي الحالات التي يؤجل فيها الثمن كله إلى حين تسليم المبيع لا يكون الاستصناع تمويليًا .

**تمويل الاستصناع :**

قد يلجأ المستصنع إلى شخص ثالث ( مصرف مثلاً ) لكي يمول عقوده الاستصناعية ، على أساس المرابحة مثلاً ، فيدفع عنه ثمن الاستصناع ، قسطًا واحدًا ، أو أقساطًا متعددة ، ويؤجله إلى آجال لاحقة .

كما قد يلجأ الصانع إلى شخص ثالث ( مصرف مثلاً ) لكي يمول عقوده الاستصناعية ، كأن يشتري له المواد الأولية على أساس المرابحة ، أو يشاركه في الصفقة مشاركة أو مضاربة على حصة من الربح .

وبهذا نجد أن الاستصناع عندما يؤجل فيه الثمن كله إلى حين قبض المبيع ، فإنه لا يكون صيغة من صيغ التمويل ، لكن قد يقترن بصيغة من هذه الصيغ ، فليس هو هنا في ذاته أداة تمويل ، بل قد يحتاج هو نفسه إلى أداة تمويل .

**الاستصناع والمقاولة :**

المقاولة عقد قانوني حديث ، يتعهد بمقتضاه أحد المتعاقدين بأن يصنع للمتعاقد الآخر شيئًا ، أو أن يؤدي عملاً ، لقاء عوض مالي ، يتعهد به هذا المتعاقد الآخر .

فعقد المقاولة يشبه عقد الجعالة في الفقه الإسلامي ، إذا كان المقاول

يقدم العمل فقط ، ويشبه عقد الاستصناع ، إذا كان المقاول يقدم العمل والمادة معًا .

وقد جاء لفظ المقاولة[1] في مجلة الأحكام العدلية ، إذ نصت المادة ١٢٤ منها على أن : « الاستصناع عقد مقاولة مع أهل الصنعة على أن يعمل شيئًا » . وفي المادة ٣٨٨ : « لو تقاول مع نجار ، على أن يصنع له زورقًا أو سفينة ، وبين طولها وعرضها وأوصافها اللازمة ، وقبل النجار ، انعقد الاستصناع . كذلك لو تقاول مع صاحب معمل أن يصنع له كذا بندقية ، كل واحدة بكذا قرشًا ، وبين الطول والحجم وسائر أوصافها اللازمة ، وقبل صاحب المعمل ، انعقد الاستصناع » .

## الاستصناع والتوريد :

عقد التوريد ، في القوانين الوضعية الحديثة ، هو اتفاق بين منشأتين ، تتعهد إحداهما بمقتضاه بأن تورد إلى المنشأة الأخرى منقولات محددة الأوصاف ، لازمة لمنشأة خاصة ، أو لمرفق عام ، وذلك على دفعة واحدة أو عدة دفعات ، في مقابل ثمن معلوم .

وفي عقد التوريد يتأجل البدلان : الثمن ، والمبيع . ولو تأجل فيه المبيع فقط لكان أشبه بعقد السلم . ويختلف عقد التوريد عن عقد الاستصناع بأن التوريد عقد مؤجل ، والاستصناع غير مؤجل .

قال الشيخ الزرقا : « إن الاستصناع إنما يجري في السلع التي تُصنع صنعًا ( المصنوعات ) ، ولا يجري في الأشياء الطبيعية التي لا تدخلها الصنعة ، كالثمار والبقول والحبوب ونحوها ، بل هذه المنتوجات

---

(١) ذكر الثبيتي ( مجلة المجمع ، العدد٧ ، ج٢ ، ص٦٣٢ ) أن الكاساني ، في بدائع الصنائع ، نقل عن بعض الفقهاء أن الاستصناع : « عقد مقاولة » ، ولم أجده .

الطبيعية إذا أريد بيعها قبل وجودها فطريقها بيع السلم لا غير »[1] .

أقول : ليس طريقها بيع السلم فقط ، بل عقد التوريد أيضًا ، لأن الغالب عدم تعجيل الثمن فيها . والشيخ الزرقا هو من العلماء الذين يرون جواز عقد التوريد[2] .

## استصناع البناء :

إذا كان الاستصناع مؤجلاً لأجل معلوم ، وملزمًا للمستصنع إذا جاء المصنوع مطابقًا للمواصفات ، فإن من الممكن تطبيقه أيضًا في مجال البناء ، إضافة إلى تطبيقه في مجال الصناعة والحرف .

وذلك كالسلم ، فكما أن هناك سلمًا في المزروعات ، وسلمًا في المصنوعات ، ليس ثمة مانع من أن يكون هناك أيضًا سلم في العقارات .

وقد يكون الاستصناع في البناء أسهل قبولاً من السلم في البناء ، لأن من شروط السلم عند الفقهاء أن يكون المبيع عام الوجود في السوق ، عند حلول الأجل ، وليس هذا شرطًا من شروط الاستصناع . هذا بالإضافة إلى أن الاستصناع أكثر مرونة من السلم ، من حيث جواز تعجيل الثمن أو تأخيره . ولهذا السبب ربما قرر مجمع الفقه الإسلامي ضرورة الاستفادة من الاستصناع في مجال بناء المساكن ، فأوصى في جملة توصيات أخرى : « أن تملك المساكن عن طريق عقد الاستصناع ، على أساس اعتباره لازمًا ، وبذلك يتم شراء المسكن قبل بنائه ، بحسب الوصف الدقيق المزيل للجهالة المؤدية للنزاع ، دون وجوب تعجيل الثمن ، بل يجوز تأجيله بأقساط يتفق عليها ، مع مراعاة الشروط والأحوال المقررة

---

(١) عقد الاستصناع ، ص٢١ و٣٣ و٣٦ .

(٢) فتاوى الزرقا ، ص٤٨٧ .

لعقد الاستصناع لدى الفقهاء الذين ميزوه عن عقد السلم »[1] .

سبق أن بينا أن الاستصناع لا أجل له ، وإن أُجِّل فأجله غير مُلْزِم ، ولذلك فإن عقد التوريد هنا يبدو لي أنسب من الاستصناع ، والله أعلم .

## الاستصناع في المصارف الإسلامية :

١ـ يمكن للمصرف أن يستصنع ، ثم يبيع ما استصنعه ، بثمن مؤجل أو مقسط ، على أساس المساومة أو المرابحة . ويمكن للمصرف أن يمول الاستصناع تمويلاً جزئيًا ، إذا قدم دفعة على الحساب . فإذا دفع الثمن كله عاجلاً صار العقد سلمًا من هذه الناحية ، إذ فيه تمويل كلي للبائع . وعند بيع المصنوع بثمن مؤجل أو مقسط ، على أساس المساومة أو المرابحة ، فإن المصرف يقوم بتمويل المشتري تمويلاً كليًا .

٢ـ وقد يسلك المصرف سبيل الصانع الوسيط : الصانع يستصنع ، فيتفق مع مستصنع على ثمن مؤجل ، ثم يتفق مع صانع على ثمن أقل ، لأجل أدنى . وهو ما أطلق عليه المعاصرون : الاستصناع الموازي .

ويبدو أن لبعض المصارف الإسلامية تجارب في هذا الباب ، كتجربة مصرف قطر الإسلامي ، وبنك قطر الدولي الإسلامي ، وشركة الراجحي . ويجد القارىء في بعض البحوث المقدمة إلى المجمع[2] ، وفي كتاب قرارات الهيئة الشرعية لشركة الراجحي[3] : نماذج من عقود الاستصناع في المصارف الإسلامية .

---

(١) مجلة المجمع ، العدد ٦ ، ج١ ، ص١٨٨ .

(٢) السالوس ، مجلة المجمع ، العدد٧ ، ج٢ ، ص٢٩٢ ، والقره داغي ، المرجع نفسه ، ص٣٧١ .

(٣) قرارات الهيئة الشرعية لهيئة الراجحي ، ج٢ ، ص١٢ـ١٣٧ . وانظر Muhammad Anas Zarqa: Istisna' Financing of Infrastructure Projects, Islamic Economic Studies, Vol. 4, No 2, 1418H (1997), pp. 68-69.

## دور الاستصناع في تمويل مشروعات البنية الأساسية :

البنية الأساسية هي ما يسمى أيضًا برأس المال الاجتماعي . وليس المقصود برأس المال هنا المبالغ النقدية ، إنما المقصود صافي الاستثمار في الآلات والمواد اللازمة للإنتاج ، أو لرفع إمكانات وكفاءة الإنتاج ، أو الطاقة الإنتاجية ، وزيادة الناتج والدخل .

ومن أمثلة رأس المال الاجتماعي : الطرق والسكك الحديدية والهاتف والفاكس والموانىء ( البحرية والجوية ) والمدارس والمعاهد والمشافي والماء والكهرباء ، وسائر المرافق اللازمة للنشاط الاقتصادي ، وتحسين مهارات عنصري العمل والتنظيم ، وانتقال عوامل الإنتاج والسلع بسرعة ودقة وسلاسة ، وتحقيق الوفورات الخارجية .

فإذا كانت هذه المرافق بدائية ، وساكنة غير متطورة ، فإن النتيجة هي التخلف الاقتصادي ، وإذا كانت متقدمة ومتطورة فإنها تساعد كثيرًا على التنمية والتقدم .

لكن كيف يقوم الاستصناع هنا بدوره التمويلي ؟ إذا دفع المستصنع الثمن عند قبض المبيع ، فإن الاستصناع لا يكون له دور تمويلي ، بالنسبة لأي من الطرفين . أما إذا تأجل الثمن إلى آجال لاحقة لآجال قبض المبيع ، فإن الدولة عندئذ تكون قد استفادت من تمويل الصانع لها .

يلاحظ هنا أننا أدخلنا على الاستصناع « الحنفي » تعديلاً ، بحيث تكون هناك آجال معلومة للثمن والمبيع ، وبحيث إن الاستصناع يمتد مجاله إلى المشاريع الكبرى ، ولا يقتصر على المصنوعات الصغيرة ، كما في الماضي ، ويصير الاستصناع عندئذ أشبه بالتوريد ، كما سبق بيانه .

ويمكن أن تدخل المصارف الإسلامية في عمليات الاستصناع ،

بوصفها طرفًا ثالثًا ، بحيث تقوم هي بدور التمويل ، بدلاً من الصانع ، فتشتري منه المصنوعات بثمن معجل ، وتعيد بيعها إلى الدولة بثمن مؤجل ، وهذا يعني أن المرابحة دخلت إلى جانب الاستصناع لتمويله .

وههنا تقدم المصارف تمويلاً للمستصنع ، وقد تقدم تمويلاً للصانع ، كما سبق أن ذكرنا ، بحيث تمول له شراء المواد الأولية ، على أساس المرابحة ، أو تدخل معه شريكة في الربح .

وقد تقوم المصارف الإسلامية نفسها بدور المستصنع ، فتستصنع أولاً ، ثم تبيع ما استصنعته بثمن مؤجل أو منجم ( مقسط ) ، على أساس المساومة أو المرابحة .

ففي الحالة الأولى يكون التمويل تمويلاً مباشرًا بين طرفي الاستصناع ، أما في الحالة الثانية فإن التمويل يصبح تمويلاً غير مباشر ، بواسطة المصارف ، وعن طريق المرابحة .

**سندات الاستصناع :**

يتزايد في عصرنا الحاضر الاهتمام بإصدار أوراق مالية ( أسهم ، سندات ) ، في صورة صكوك قابلة للتداول ، وهو ما أطلق عليه بالفرنسية : Sécuritisation أو titrisation أو mobilérisation .

وهذا يقتضي في الاستصناع إمكان بيع الشيء قبل اكتمال صنعه ، وهذا ما له علاقة بالخلاف الفقهي المعروف في مسألة النهي عن بيع الشيء قبل قبضه ، هل ينحصر بالطعام ، أم يمتد إلى كل شيء ؟ وله علاقة أيضًا ببيع الدَّين ، فإذا كان المبيع في الاستصناع دَينًا في الذمة ، باعتباره شيئًا مثليًا موصوفًا ، فإن هذا يمنع بيعه وتداوله . وحتى لو كان الشيء قيميًا ، إلا أن المادة لما كانت مقدمة من الصانع ، وليست مقدمة من المستصنع ، فإن هذا المستصنع لا يعد مالكًا لها إلا بعد قبضها ، كما

أن العمل المضاف إلى المادة يعد أمرًا موصوفًا في الذمة ، ولهذا فإنني أرى أن من الصعب شرعًا تصكيك الاستصناع وتداول صكوكه ، والله أعلم .

**الاستصناع بين القطاعين العام والخاص :**

يمكن للدولة أن تستصنع ما تحتاج إليه من المصنوعات لدى منشآت القطاع الخاص ، فإذا كان العقد استصناعًا أمكنها أن تدفع جزءًا من قيمة العقد عند التعاقد ، أو أن تدفع القيمة كلها عند القبض ، أو على أقساط موزعة حتى تاريخ القبض . أما إذا كان العقد عقد توريد فيمكنها أن تستفيد مزيدًا من التسهيلات الائتمانية ، وذلك بدفع الثمن على أقساط مؤجلة لآجال أبعد من أجل القبض .

**خاتمة :**

الاستصناع هو طلب صنع شيء ، مادته من الصانع ، إذ لو كانت المادة من المستصنع لكان إجارة لا استصناعًا .

ويختلف الاستصناع بمفهومه الحنفي ، عن السلَم في المصنوعات ، من حيث إن الثمن فيه لا يشترط تعجيله ، ومن حيث إن المبيع لا يشترط أن يكون عام الوجود في السوق ، لا وقت العقد ولا وقت التسليم .

والاستصناع جائز عند الحنفية استحسانًا ، أي خلافًا للقياس ، وزعم بعضهم أنه جائز عند جمهور الفقهاء ، وهذا خطأ .

لكن المالكية ربما يقتربون من الاستصناع الحنفي ، بما يعرف عندهم ببيعة أهل المدينة ، وبيع الزرع أو الثمر الذي يظهر بعضه إثر بعض بطونًا ، وهو البيع الذي أجازه أيضًا ابن تيمية وابن القيم من الحنابلة .

وليس للاستصناع دور تمويلي بنفسه ، إلا إذا صار فيه أجل الثمن أبعد

من أجل المبيع . وفي غير هذه الحالة ، فإن الاستصناع يحتاج إلى أداة تمويلية من خارجه ، كالمرابحة والقِراض ، وعندئذ يكون الدور التمويلي لهذه الأداة ، وليس للاستصناع .

وبهذا يمكن الاستفادة من الاستصناع وحده ، أو بالاشتراك مع غيره من العقود الشرعية ، في تمويل مشروعات البنية الأساسية وغيرها ، تمويلاً مباشرًا ، أو غير مباشر بواسطة المصارف الإسلامية .

أما تداول الشيء المستصنَع قبل اكتمال صنعه ، سواء تم ذلك مباشرة أو بواسطة سندات أو صكوك قابلة للتداول ، فإني قد رأيته غير ممكن ، لأنه يدخل في بيع الدَّين . وربما لا تزال المسألة بحاجة إلى دراسة مفردة ، والله أعلم .

* * *

# الاستصناع ودوره في تمويل مشروعات البنية الأساسية في المملكة

( ملخص معد للإلقاء في الندوة )

**تعريف :**

الاستصناع لغةً : طلب الصنع ، وفقهًا هو التعاقد على صنع شيء ، بأوصاف معلومة ، مادته من الصانع . فلو كانت مادته مقدمة من المستصنع ، لا من الصانع ، لكان العقد استئجارًا لا استصناعًا .

**الاستصناع والسلم :**

إذا كان الاستصناع صنع مثلي موصوف بالذمة ، بثمن معجل ، فهذا سلم في الصناعات ، وليس استصناعًا ، وإن كان المبيع شيئًا مصنوعًا ، لأن العبرة هنا بخصائص العقد ، وليس بمحله : هل هو مصنوع أم مزروع ؟ والسلم جائز عند الجميع ، أما الاستصناع فهو جائز عند الحنفية فقط ، وعلى سبيل الاستحسان ، أي خلافًا للقياس .

- ففي السلم يجب تعجيل الثمن ، وفي الاستصناع لا يجب .
- وفي السلم يجب أن يكون المبيع عام الوجود في السوق ، وفي الاستصناع لا يجب .
- وهناك فروق أخرى .

**مشروعية الاستصناع :**

السلم مشروع بنص الحديث النبوي ، وفيه يعجل الثمن ويؤجل المبيع

إلى أجل معلوم . أما الاستصناع فهو جائز عند الحنفية فقط ، وقد أخطأ من ظن أنه جائز عند جمهور الفقهاء . وقد أجازه مجمع الفقه الإسلامي في جدة .

وقد يكون الاستصناع الحنفي قريبًا مما يعرف عند المالكية ببيعة أهل المدينة . وهي أنهم كانوا يتبايعون اللحم وغيره ، بسعر معلوم ، يأخذونه منه كل يوم مقدارًا معلومًا ، بثمن مؤجل .

وهناك بيع آخر قد يكون قريبًا منه ، وهو بيع الزرع أو الثمر الذي يظهر بعضه إثر بعض بطونًا ، وهو جائز عند المالكية ، وابن تيمية وابن القيم .

## هل الاستصناع عقد أم وعد : ملزم أم غير ملزم ؟

ذهب بعض الحنفية إلى أن الاستصناع لا يعدو أن يكون مواعدة ، لا لزوم فيه لأي من المتعاقدين . وذهب بعضهم إلى أن الاستصناع عقد ، لا وعد ، ولكن للمستصنع فيه خيار الرؤية ، لأنه اشترى ما لم يره . وذهب آخرون إلى أن الاستصناع عقد ، ولا خيار فيه للمستصنع ، إذا جاء المصنوع مطابقًا للمواصفات المطلوبة .

فيجب الانتباه هنا إلى أن الحنفية اختلفوا في الاستصناع : هل هو عقد أم وعد ؟ ولم يختلفوا : هل هو وعد ملزم أم غير ملزم ؟ فلو كان الوعد عندهم ملزمًا ما كان لاختلافهم معنى .

## هل الاستصناع صيغة من صيغ التمويل ؟

في الحالات التي يعجل فيها الثمن كله ، يكون الاستصناع تمويليًا ، كالسلم . وفي الحالات التي يعجل فيها بعض الثمن ، يكون الاستصناع تمويليًا بشكل جزئي . وفي الحالات التي يؤجل فيها الثمن إلى حين تسليم المبيع ، لا يكون الاستصناع تمويليًا .

**تمويل الاستصناع :**

قد يلجأ المستصنع إلى شخص ثالث ( مصرف مثلاً ) ، لكي يمول عقوده الاستصناعية ، على أساس المرابحة مثلاً ، فيدفع عنه ثمن الاستصناع ، قسطًا واحدًا ، أو أقساطًا متعددة ، ويؤجله إلى آجال لاحقة .

كما قد يلجأ الصانع إلى شخص ثالث ( مصرف مثلاً ) ، لكي يمول عقوده الاستصناعية ، كأن يشتري له المواد الأولية على أساس المرابحة ، أو يشاركه في الصفقة مشاركة أو مضاربة على حصة من الربح .

وبهذا نجد أن الاستصناع عندما يؤجل فيه الثمن إلى حين قبض المبيع ، فإنه لا يكون صيغة من صيغ التمويل ، لكنه قد يقترن بصيغة أخرى من هذه الصيغ ، كالمرابحة . وعندئذ لا يكون في ذاته أداة تمويل ، بل يكون محتاجًا هو نفسه إلى أداة تمويل .

**الاستصناع في المصارف الإسلامية :**

١ـ يمكن للمصرف أن يستصنع ، ثم يبيع ما استصنعه ، بثمن مؤجل أو مقسط ، على أساس المساومة أو المرابحة . ويمكن للمصرف أن يمول الاستصناع تمويلاً جزئيًا ، إذا قدم دفعة على الحساب . فإذا دفع الثمن كله عاجلاً صار العقد سلمًا من هذه الناحية ، إذ فيه تمويل كلي للبائع . وعند بيع المصنوع بثمن مؤجل أو مقسط ، على أساس المساومة أو المرابحة ، فإن المصرف يقوم بتمويل المشتري تمويلاً كليًا .

٢ـ وقد يسلك المصرف سبيل الصانع الوسيط : الصانع يستصنع ، فيتفق مع مستصنع على ثمن مؤجل ، ثم يتفق مع صانع على ثمن أقل ، لأجل أدنى . وهو ما أطلق عليه المعاصرون : الاستصناع الموازي .

ويبدو أن لبعض المصارف الإسلامية تجارب في هذا الباب ، كتجربة مصرف قطر الإسلامي ، وبنك قطر الدولي الإسلامي ، وشركة الراجحي . ويجد القارىء في بعض البحوث المقدمة إلى المجمع ، وفي كتاب قرارات الهيئة الشرعية لشركة الراجحي : نماذج من عقود الاستصناع في المصارف الإسلامية .

وقد تقوم المصارف الإسلامية نفسها بدور المستصنع ، فتستصنع أولاً ، ثم تبيع ما استصنعته بثمن مؤجل أو منجم ( مقسط ) ، على أساس المساومة أو المرابحة .

ففي الحالة الأولى يكون التمويل تمويلاً مباشرًا بين طرفي الاستصناع ، أما في الحالة الثانية فإن التمويل يصبح تمويلاً غير مباشر ، بواسطة المصارف ، وعن طريق المرابحة .

**دور الاستصناع في تمويل مشروعات البنية الأساسية :**

البنية الأساسية هي ما يسمى أيضًا برأس المال الاجتماعي . وليس المقصود برأس المال هنا المبالغ النقدية ، إنما المقصود صافي الاستثمار في الآلات والمواد اللازمة للإنتاج ، أو لرفع إمكانات وكفاءة الإنتاج ، أو الطاقة الإنتاجية ، وزيادة الناتج والدخل .

ومن أمثلة رأس المال الاجتماعي : الطرق والسكك الحديدية والهاتف والفاكس والموانىء ( البحرية والجوية ) والمدارس والمعاهد والمشافي والماء والكهرباء ، وسائر المرافق اللازمة للنشاط الاقتصادي ، وتحسين مهارات عنصري العمل والتنظيم ، وانتقال عوامل الإنتاج والسلع بسرعة ودقة وسلاسة ، وتحقيق الوفورات الخارجية .

فإذا كانت هذه المرافق بدائية ، وساكنة غير متطورة ، فإن النتيجة هي

التخلف الاقتصادي ، وإذا كانت متقدمة ومتطورة فإنها تساعد كثيرًا على التنمية والتقدم .

لكن كيف يقوم الاستصناع هنا بدوره التمويلي ؟ إذا دفع المستصنع الثمن عند قبض المبيع ، فإن الاستصناع لا يكون له دور تمويلي ، بالنسبة لأي من الطرفين . أما إذا تأجل الثمن إلى آجال لاحقة لآجال قبض المبيع ، فإن الدولة عندئذ تكون قد استفادت من تمويل الصانع لها .

يلاحظ هنا أننا أدخلنا على الاستصناع « الحنفي » تعديلاً ، بحيث تكون هناك آجال معلومة للثمن والمبيع ، وبحيث إن الاستصناع يمتد مجاله إلى المشاريع الكبرى ، ولا يقتصر على المصنوعات الصغيرة ، كما في الماضي ، ويصير الاستصناع عندئذ أشبه بالتوريد .

ويمكن أن تدخل المصارف الإسلامية في عمليات الاستصناع ، بوصفها طرفًا ثالثًا ، بحيث تقوم هي بدور التمويل ، بدلاً من الصانع ، فتشتري منه المصنوعات بثمن معجل ، وتعيد بيعها إلى الدولة بثمن مؤجل ، وهذا يعني أن المرابحة دخلت إلى جانب الاستصناع لتمويله .

وههنا تقدم المصارف تمويلاً للمستصنع ، وقد تقدم تمويلاً للصانع ، كما سبق أن ذكرنا ، بحيث تمول له شراء المواد الأولية ، على أساس المرابحة ، أو تدخل معه شريكة في الربح .

وقد تقوم المصارف الإسلامية نفسها بدور المستصنع ، فتستصنع أولاً ، ثم تبيع ما استصنعته بثمن مؤجل أو منجم ( مقسط ) ، على أساس المساومة أو المرابحة .

ففي الحالة الأولى يكون التمويل تمويلاً مباشرًا بين طرفي الاستصناع ، أما في الحالة الثانية فإن التمويل يصبح تمويلاً غير مباشر ، بواسطة المصارف ، وعن طريق المرابحة .

## سندات الاستصناع :

يتزايد في عصرنا الحاضر الاهتمام بإصدار أوراق مالية ( أسهم ، سندات ) ، في صورة صكوك قابلة للتداول ، وهو ما أطلق عليه بالفرنسية : sécuritisation أو titrisation أو mobiliérisation .

وهذا يقتضي في الاستصناع إمكان بيع الشيء قبل اكتمال صنعه ، وهذا ما له علاقة بالخلاف الفقهي المعروف في مسألة النهي عن بيع الشيء قبل قبضه ، هل ينحصر بالطعام ، أم يمتد إلى كل شيء ؟ وله علاقة أيضًا ببيع الدَّين ، فإذا كان المبيع في الاستصناع دَينًا في الذمة ، باعتباره شيئًا مثليًا موصوفًا ، فإن هذا يمنع بيعه وتداوله . وحتى لو كان الشيء قيميًا ، إلا أن المادة لما كانت مقدمة من الصانع ، وليست مقدمة من المستصنع ، فإن هذا المستصنع لا يعدُّ مالكًا لها إلا بعد قبضها ، كما أن العمل المضاف إلى المادة يعد أمرًا موصوفًا في الذمة ، ولهذا فإنني أرى أن من الصعب شرعًا تصكيك الاستصناع وتداول صكوكه ، والله أعلم .

* * *

# رد على تعقيب الدكتور منذر قحف

١ـ نعم كان هناك إيجاز في بعض المسائل المعروضة في الورقة ، والمتصلة بموضوع الندوة ، وما ذلك إلا لجدّتها ، وستنمو بإذن الله مع نمو المادة المتوافرة لبحثها ومناقشتها .

٢ـ يرى المعقب أنني أميل إلى التضييق والتشديد . وهنا يجب أن نميز بين أمرين : الأمر الأول أشرحه بمثال ، وهو أن يقول لك أحدهم : إن فائدة القرض حرام ، ثم تراه يبحث عن حيل كثيرة للوصول إلى هذه الفائدة ، فها هنا أراني متشددًا ، لأني أكره الحيل كما كان يكرهها بعض السلف ، ويقول : لو أتوا الأمر على وجهه لكان أسهل . والأمر الثاني أريد أن أسأل فيه المعقب : كيف يراني متشددًا ، وأنا القائل بأن الربا ربوان : حلال ، وحرام ؟ وأنا المدافع عن القيمة الزمنية للنقود ، وعن بيع التقسيط ، وعن التأمين التجاري ، وعن بيع حلي الذهب والفضة كما تباع السلع العادية . . . ؟

٣ـ إذا كانت السلعة المصنوعة موجودة في السوق ، فلماذا الاستصناع ؟ يجب أن نفرق بين الاستصناع والسلم ، فالسلم له أجل ، والاستصناع لا أجل له عند من أجازه من الفقهاء . ولو صار للاستصناع أجل لأمكن اللجوء إليه ، ولو كانت السلعة موجودة في السوق ، وذلك لغرض الحصول عليها في مواعيد لاحقة .

٤ـ إذا كانت المادة والعامل ، في الاستصناع ، معينين ، فهذا لا خلاف فيه عند من أجاز الاستصناع . أما أن يستصنع الصانع غيره

( الصانع يستصنع ) ، فهذا فيه خلاف . وقد أفردت له مبحثًا في الورقة ، وليس ثمة إيهام للقارىء ، كما ذكر المعقب .

٥ـ قلت : قد يكون الاستصناع موصوفًا في الذمة ، ولكن لا مثل له في السوق . وقولي : « قد » يفهم منه أن السلعة قد يكون لها مثل في السوق أو لا يكون .

٦ـ إذا كانت المادة من الصانع ، والسلعة من إنتاجه ، فهذا متفق عليه بين الفقهاء الذين أجازوا الاستصناع ، أما غير ذلك فمختلف فيه ، وأجبت عنه لدى كلامي آنفًا عن مسألة الصانع يَستصنع .

٧ـ يجب أن لا نفهم أن الاستصناع للمصنوعات ، والسلَم للمزروعات . فقد يكون السلم في المصنوعات أيضًا ،كما قد يكون الاستصناع في البناء . وتكون العبرة عندئذ لأحكام العقد ، لا لاسمه فقط .

٨ـ الفرق بين الاستمهال والاستعجال ليس فرقًا طفيفًا . فإذا كان الأجل للاستمهال فيجب أن يكون معلومًا ، ولا تساهل فيه . أما إذا كان للاستعجال فلا يفهم منه المعلومية ، ويكون فيه تساهل .

٩ـ الاستصناع عند من أجازه لا أجل له ، بل هو حالّ ، وإدخال الأجل عليه إنما هو اجتهاد معاصر .

١٠ـ إذا كان دور المصرف في الاستصناع هو مجرد التمويل ، فإن دوره لا يختلف عندئذٍ في الحقيقة عن دور المقرض بفائدة ، فما هربنا منه نكون قد رجعنا إليه .

١١ـ أنا أتكلم عن التمويل في الاستصناع ، من حيث هو علاقة بين طرفين ، هما طرفا الاستصناع . والمعقب يتكلم عن تمويل آخر ، هو تمويل المنتج لنفسه ، خلال عملية الإنتاج . نعم يكون هناك تمويل من

المنتج الصانع ، إذا كان ينتج لغيره ( للمستصنع ) ، ولم يدفع إليه هذا إلا عند قبض السلعة المصنوعة .

١٢ـ عقد التوريد ، إذا لم يتأجل فيه الثمن صار سلمًا ، وارتحنا من الخلاف الفقهي فيه . والمشكلة فيه عندما يتأجل الثمن ، فإذا عُجل فيه الثمن سميناه سَلمًا ، وإذا أُجل الثمن لم نستطع أن نسميه سلمًا ، وأبقيناه توريدًا ، على اسمه .

١٣ـ لم أتكلم عن حكم المرابحة في هذه الورقة ، لكي لا أكرر ما بحثته في مواضع أخرى .

١٤ـ أشكر للمعقب موافقته لي في مسألة تداول سندات الاستصناع ، وهو في ذلك مخالف للمعقب الآخر : الدكتور أحمد محيي الدين .

* * *

# عقود التوريد والمناقصات[1]

مقدمة :

بسم الله ، والحمد لله ، والصلاة والسلام على رسول الله ، وبعد :

فإن هذه الورقة مقسمة إلى قسمين : القسم الأول لعقد التوريد ، والقسم الثاني للمناقصات . أما عقد التوريد فسأتناول فيه ما أمكن من العناصر التي طلبها المجمع الموقر ، في هذه الدورة . وأما المناقصات فقد سبق لي أن قدمت ورقة للدورة التاسعة ١٤١٥هـ = ١٩٩٥م ، ولذلك فإنني سأقتصر في هذه الورقة « المكملة » على بيان العناصر التي طلبها المجمع ، ولم يسبق لي معالجتها في ورقتي السابقة .

ولا بد لي هنا من أن أشير إلى الأمور الأربعة التالية :

**١ـ الأمر الأول** : إن المجمع قد حدد ، في منهج الاستكتاب ، الحد الأدنى للورقة بـ ١٦ صفحة ، والحد الأعلى ٣٢ ، وسأتقيد به ، حتى ولو لم أتمكن من استيفاء جميع العناصر المطلوبة ، ومن الغوص في المناقشة اللازمة في هذا الموضوع الشائك والدقيق . ولكني سأغلب في هذا الأهم على المهم ، ما استطعت إلى ذلك سبيلاً .

**٢ـ الأمر الثاني** : يلاحظ القارىء أنني أحيانًا أكتفي بالإحالة إلى بعض المراجع المعاصرة ، لأجل الاختصار ، ولأنني لا أجد ما يدعو إلى

---

(١) ورقة مقدمة إلى الدورة الثانية عشرة لمجلس مجمع الفقه الإسلامي ١٤٢٠هـ = ١٩٩٩م .

الرجوع إلى المراجع الأصلية ، إلا إذا كان هناك ما يستدعي التحقق والتأكد والإضافة . ولقد ابتلينا بباحثين يدّعون الرجوع إلى المراجع القديمة ، وما دلَّهم عليها ، وعلى طبعاتها وأجزائها وصفحاتها إلا المراجع المعاصرة . ومع ذلك فإنهم يتنكرون لها ، فلا يذكرونها ولا يحيلون عليها . فهؤلاء باحثون لا أمانة لهم ، ومن لا أمانة له لا علم له . وهذه الآفة الخبيثة أدت إلى تكرار البحوث ، والرسائل العلمية ، وسرقتها وانتحالها ، والحصول على شهادات علمية مزيفة ، بل وجوائز مزورة ، وتضليل القراء ، وتظاهر بعض الباحثين بأنهم أول من بحث هذا الموضوع .

**٣ـ الأمر الثالث** : إن القارىء سيلاحظ في هذه الورقة مناقشة لآراء بعض العلماء ، وأرجو أن لا يجد هؤلاء العلماء حرجًا في ذلك ، لأن كلاً منهم يؤخذ من أقواله ويردُّ ، ولأن الغاية ليست هي الانتصار للنفس ، أو لأحد ، أو لمذهب ، إنما الغاية هي الانتصار للدين وللعلم وللقرار المجمعي الجاد ، بدون مجاملات . ويجب أن يسعى العلماء ، لدى اجتهادهم في القضايا المستجدة ، إلى أن يطبقوا أصول الفقه التي دونوها في كتبهم ، وعلموها لطلابهم ، وأن لا يتخلوا عنها ، في قليل أو كثير ، بما يؤدي إلى إثارة التعجب أو التناقض أو الشعور بعدم الاكتراث . ويجب أن نحرص ، ما أمكن ، على أن لا يكون هناك أي فجوة ، أو تضارب ، بين البحوث والمناقشات من جهة ، وقرارات المجمع من جهة أخرى .

**٤ـ الأمر الرابع** : إن الباحث المجمعي يجب أن يتمتع بأعلى درجات الجدية والاستقلالية والتحرر من التقليد والتحايل والمداهنة والتملق والتحزب ، لبلد بعينه ، أو جنسية بعينها ، أو مذهب معين ، أو حزب ، أو عالم مخصوص ، يعتقد الباحث أنه من ذوي النفوذ والشهرة .

فالتحزب في الدين والعلم خيانة وحجاب وحرمان ، وكثافة نفس ، وغلظة قلب . إن الباحث الذي يفعل ذلك لا وزن له ، ولا لبحثه ، ولا لمداخلته . ولا عيب في الخطأ ، إذا أخطأ في اجتهاده ، إنما العيب في المصانعة . والبحث لا يكون ممتعًا ولا مفيدًا ولا فعالاً إلا إذا كان جادًا .

وإنني ما كنت لأكتب ذلك ، لولا الانتشار المقيت لمثل هذه الآفات ، في مجال الاقتصاد الإسلامي ، والفقه المالي .

والله ولي التوفيق .

* * *

# القسم الأول

# عقود التوريد

### تعريف عقد التوريد :

عقد التوريد Contrat de fourniture بالفرنسية ، وSupply Agreement بالإنكليزية ، هو في القوانين الحديثة : « عقد يتعهد بمقتضاه شخص بأن يسلم بضائع ( أو خدمات ) معينة ، بصفة دورية أو منتظمة ، خلال فترة معينة ، لشخص آخر ، نظير مبلغ معين »[١] .

وإذا أردنا إعادة صياغة هذا التعريف ، بطريقة ملائمة للنظر الفقهي ، يمكننا أن نقول بأن عقد التوريد : اتفاق يتعهد فيه أحد الطرفين بأن يورِّد إلى الآخر سلعًا موصوفة ، على دفعة واحدة ، أو عدة دفعات ، في مقابل ثمن محدد ، غالبًا ما يكون مقسطًا على أقساط ، بحيث يدفع قسط من الثمن كلما تم قبض قسط من المبيع .

وعقد التوريد قد يكون محليًا أو دوليًا ، أي قد يتم بين منشأتين في بلد واحد ، أو في بلدين مختلفين ، فهو لا يعني بالضرورة أنه عقد متعلق بالاستيراد والتصدير ، وإن سمي البائع مورِّدًا Fournisseur بالفرنسية ، وSupplier بالإنكليزية ، والمشتري مورَّدًا له .

ومن الأمثلة على عقد توريد السلع : توريد الأغذية والأدوية

---

(١) القانون التجاري السعودي ، لمحمد حسن الجبر ، ص٦٧ .

والملابس والوقود ، للمستشفيات والمدارس والمطارات والوحدات العسكرية وغيرها .

ومن الأمثلة على عقد توريد الخدمات : « توريد الكهرباء والغاز والمياه ، وتوريد الصحف والمجلات والعمال ، والتعهد بنظافة وصيانة المدارس والمستشفيات »[1] .

**أغراض عقد التوريد :**

يرمي المشتري ، في عقد التوريد ، إلى ضمان حصوله على المواد أو السلع المطلوبة ، في الآجال المتفق عليها ، للاستفادة منها في أعمال تجارية أو صناعية أو زراعية أو خدمية .

وهو بذلك يقلل من نفقات التخزين ، ومخاطره ، بالنسبة للسلع أو المواد السريعة التلف ، أو ذات المدة المحددة ، بسبب عمرها أو تقليعتها ( موضتها ) ، أو التي يراد أن تكون طازجة قدر الإمكان .

ويرمي البائع ، في عقد التوريد ، إلى تلبية طلبات هؤلاء المشترين ، من طريق الأعمال التجارية الهادفة إلى الربح . وهو بذلك يقلل من مخاطر كساد بضاعته ، لأنه ينتجها بعد أن يتعاقد عليها .

وإذا كان الثمن محددًا سلفًا ، عند العقد ، فإن المشتري يعرف مسبقًا ثمن الشراء ، ويحدد تكاليفه وأثمان منتجاته ، والبائع يعرف مسبقًا ثمن البيع ، ويحدد إيراداته .

أما إذا كان الثمن حسب السوق ، فإن فائدة العقد تقتصر على اطمئنان كل من البائع والمشتري إلى مطلوبه ، في الآجال المضروبة .

---

(١) نفسه ، ص٦٨ .

**مقارنة بين التوريد وعقود أخرى قريبة منه :**

١ـ السلم : عقد التوريد يشبه عقد السلم ، من حيث إن المبيع في كليهما مؤجل ، وموصوف في الذمة ، ومن حيث لزومه للمشتري ، إذا جاء مطابقًا للمواصفات المطلوبة .

٢ـ الاستصناع : عقد التوريد يشبه عقد الاستصناع ، عند الحنفية ، من حيث إن الثمن في كليهما لا يشترط تعجيله .

**عقد التوريد وبيع الغائب على الصفة :**

قد يقال هنا : ما الفرق بين بيع الغائب على الصفة ، وبيع السلَم ، وهو بيع صفة ؟ البيوع نوعان : بيوع أعيان ، وبيوع صفات . والأعيان هي التي تباع برؤية العين ، والصفات هي التي تباع بوصف اللسان . فبيع الغائب هو من بيوع الأعيان ، وبيع السلم هو من بيوع الصفات . قد يقال هنا : إن بيع الغائب يتم على الصفة أيضًا . المقصود هنا هو بيع عين غائبة ، يتم بيعها على الصفة . فإذا رآها المشتري كان بالخيار ، لأنه اشترى ما لم يره . وذهب بعض الفقهاء إلى أنه لا خيار له ، إذا جاءت مطابقة للوصف ، كما في السلم . فالسلم يتعلق ببيع سلعة مثلية ، لها أمثال في السوق ، والغائب يتعلق ببيع سلع معينة ، سواء كانت مثلية أو قيمية .

وبيع الغائب لا أرى فيه مشكلة ، تستحق الوقوف عندها ، إذا كان للمشتري خيار الرؤية . كما لا أرى فيه مشكلة كبيرة ، إذا كانت السلعة موافقة للوصف ، لأنها عندئذ كالسلم .

كذلك فإن ما يشترطه بعض الفقهاء ، في بيع الغائب ، من شروط ،

كأن لا تكون العين بعيدة جدًا فتتغير ، أو قريبة جدًا فتُرى[1] . كل هذا وأمثاله ليست له قيمة ، إذا كان المشتري له خيار الرؤية ، أو خيار الخُلف ( خيار فوات الوصف ) ، ولم يعجِّل الثمن ، لأن تعجيل الثمن قد يتخذه البائع وسيلة أو ذريعة للحصول على المال ، وهو لا يريد البيع ، فيحصل على السَّلَف ( القرض ) ، تحت ستار البيع ، فيكون قد أَكره الآخر على تسليفه بالحيلة .

وههنا قد يكون عدم تعجيل الثمن ذا فائدة في موضوع التوريد ، إذ يترتب عليه تأجيل البَدَلَيْن . ولكن هذا لا يتم إلا إذا كان بيع الغائب ملزِمًا لا خيار فيه ، وجاءت السلعة موافقة للوصف .

وهذا ما استأنس به عبد الوهاب أبو سليمان ، لإثبات صحة التوريد الذي يتأجل بدلاه[2] .

لكن قد يؤخذ عليه أن آجال بيع الغائب آجال قريبة ، لا تتعدى اليوم واليومين والثلاثة . ومثل هذه الآجال ألحقها بعض الفقهاء بالعَدَم ، واعتبروها في حكم المعجلة ، في بيع السلَم . أما في التوريد فالآجال أبعد من ذلك بكثير : سنة أو أكثر أو أقل .

**عقد التوريد وبيع ما ليس عنده :**

عن حكيم بن حزام قال : « قلت : يا رسول الله يأتيني الرجل ، فيسألني عن البيع ، ليس عندي ما أبيعه منه ، ثم أبتاعه من السوق . فقال : لا تبع ما ليس عندك »[3] .

---

(١) الغرر للضرير ، ص٤٠٤ ، والموسوعة ٩/ ٢٣ .
(٢) عقد التوريد ، ص٢٧ و٣٩ و٥٠ و٧٢ .
(٣) رواه الخمسة ، نيل الأوطار ٥/ ١٧٥ .

وفي فتح الباري : « أبيعه منه ، ثم أبتاعه له من السوق »[1] .

وأحسن من رأيته شرح هذا الحديث شرحًا حسنًا هو ابن القيم[2] . ويستفاد من كلامه أن البائع الذي يشمله النهي هو البائع الذي ليس من غرضه التجارة بالسلع ، والبيع والشراء ، وليس داخلاً في عمله ، ولا ديدنًا له ، ولا هو من شأنه ولا تجارته ، فيبيع السلعة بثمن ، ثم يشتريها بأقل ، فيسلمها إلى المشتري ، رغبة في العمل المضمون ، ولأنه ليس تاجرًا خبيرًا بالسلع ، إنما يريد شراء ذلك على مسؤولية الآمر ، وغرضه أن يمنح تمويلاً ، ربحه مضمون ، لا مخاطرة فيه ، فيدخل بهذا في النهي عن بيع ما ليس عنده ، كما يدخل أيضًا في النهي عن ربح ما لم يضمن . فالتجارة المشروعة هي التجارة المعرضة للمخاطرة .

فالمورِّد ، في عقد التوريد ، يجب أن يكون تاجرًا شرعيًا ، معرضًا للمخاطرة ، حتى لا يدخل تحت أي من النهيين المبينين آنفًا . وهذا هو الغالب في المورِّدين .

## عقد التوريد وبيع الكالىء بالكالىء : تأجيل البَدَلَيْن :

عن ابن عمر أن النبي ﷺ نهى عن بيع الكالىء بالكالىء[3] . وزيد في بعض الروايات : « يعني : الدَّين بالدَّين ، أو النسيئة بالنسيئة » .

واستدل بعض المفسرين بالقرآن نفسه على النهي عن بيع الدَّين بالدَّين . قال تعالىٰ : ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوٓاْ إِذَا تَدَايَنتُم بِدَيْنٍ إِلَىٰٓ أَجَلٍ مُّسَمًّى

---

(١) فتح الباري ٤/ ٣٤٩ .

(٢) زاد المعاد ٥/ ٨١٦ .

(٣) سنن الدارقطني ٣/ ٧١ و٧٢ ، والمستدرك ٢/ ٥٧ ، وصححه على شرط مسلم . قال الإمام أحمد : ليس في هذا حديث يصح ، لكن إجماع الناس عليه ، نيل الأوطار ٥/ ١٧٧ .

﴿فَٱكۡتُبُوهُۚ﴾ [البقرة : ٢٨٢] . فإن قوله : ﴿بدين﴾ إشارة إلى امتناع الدَّين بالدَّين . ذلك أن قوله : ﴿تداينتم﴾ مفاعلة ( مداينة ) من الطرفين ، وذلك يقتضي وجود الدَّين من الجهتين ( الطرفين ) . فلما قال : ﴿بدين﴾ عُلم أنه دَين واحد من الجهتين[1] .

لكن هذا يرد عليه بأن مقصود الآية هو كتابة الدين ، بغض النظر عن كونه دينًا واحدًا أو دينين . كما أن لفظ المداينة صحيح أنه مشاركة من طرفين ، غير أن معناه أن أحدهما دائن والآخر مدين ، فكلاهما اشترك في المداينة ، ولولاهما لما انعقدت ، وذلك كالمضاربة ( المقارضة ، القِراض ) ، ففيها مضارِب ومضارَب ، وكالمرابحة والمزارعة والمغارسة والمرابحة والمبايعة[2] .

وما ذكره الزمخشري[3] أفضل ، « إذْ بين لماذا قيل : تداينتم بدين إلى أجل مسمى ، ولم يحذف لفظ : « الدَّين » ، فقال : ليرجع الضمير إليه ، في قوله : ﴿فاكتبوه﴾ ، إذْ لو لم يُذكر لوجب أن يقال : فاكتبوا الدَّين ، فلم يكن النظم بذلك الحسن ، ولأنه أبين لتنويع الدَّين إلى مؤجل وحالّ » .

وذكر بعض العلماء أن المتبايعين لو تبايعا على أن يسلم البائع المبيع مؤجلاً ، ويسلم المشتري الثمن مؤجلاً ، لكان هذا من بيع الكالىء بالكالىء ، فإنه بيع سلَم لا يعجل فيه المشتري الثمن ، بل يتأجل فيه البدلان[4] . وهذا ما يسميه المالكية : ابتداء الدَّين بالدَّين . ذكر ابن رشد

---

(١) تفسير الرازي ٧/ ١٠٩ ، والجصاص ١/ ٤٨٣ ، والبرهان للزركشي ٢/ ٣٩٨ ـ ٣٩٩ .
(٢) قارن تفسير أبي حيان ٢/ ٣٤٢ .
(٣) الكشاف ١/ ٤٠٢ .
(٤) تفسير الجصاص ١/ ٤٨٣ ، والأم ٣/ ٨٧ ، والمجموع ٩/ ٤٠٠ ، وتكملة المجموع ١٠/ ١٠٧ ، والقياس لابن تيمية ، ص١٦ ، والغرر للضرير ، ص٣١٢ ، وبيع =

أن كل معاملة وجدت بين اثنين ، وكانت نسيئة من الطرفين ، فلا تجوز بإجماع ، لأنها من الدَّين بالدَّين المنهي عنه[1] .

وبين الجصاص أن من أبواب الربا : الدَّين بالدَّين ، وأن الأجل غير جائز أن يكون في البَدَلَيْن جميعًا[2] .

وأدخل الشافعية في ربا النسَّاء ( ربا اليد ) لا تأخير أحد البدلين فحسب ، بل كليهما أيضًا . ففي حاشية الشرقاوي : « ربا اليد هو البيع مع تأخير قبضهما ( أي قبض العِوَضَيْن أو قبض أحدهما ) »[3] .

غير أن البدلين إذا تم تقابضهما في أجل واحد ، فلا يكون ثمة ربا نَساء . وربا النساء يكون في تعجيل أحدهما ، وتأجيل الآخر ، أو تأجيلهما إلى أجلين مختلفين . وهذه الحرمة مخصوصة بالأموال والمبادلات الربوية ، حيث يكون البدلان متجانسين ، أو متقاربين . أما إذا كان البدلان مختلفين ، فلا تنطبق هذه الحرمة عليهما .

إن حديث النهي عن بيع الكالىء بالكالىء حديث ضعيف السند ، لم يثبت ، وأجمع الفقهاء على لفظه ، ولكن إجماعهم لم يقع على معناه ، فبعضهم[4] يقول إن البيع الذي يتأجل بدلاه هو المجمع على تحريمه ، وآخرون[5] يقولون إن المجمع على تحريمه هو البيع المؤجل ( سلمًا أو نسيئة ) ، يُزاد في أجله لقاء زيادة ، وهكذا .

---

= الكالىء لحماد ، ص١٤ .

(١) بداية المجتهد ٢/ ١٠٤ و١٢٢ و١٣٠ .

(٢) تفسير الجصاص ١/ ٤٨٣ .

(٣) حاشية الشرقاوي ٢/ ٣٠ . وانظر تكملة المجموع للسبكي ١٠/ ٢٥ .

(٤) كالجصاص ، وابن رشد ، وابن تيمية ، وابن القيم .

(٥) كالسبكي .

فمعلوم أن الذهب بالذهب لا يجوز فيه النساء ، ومعنى النساء هنا هو تأخير أحد البدلين عن الآخر ، وكذلك الذهب بالفضة لا يجوز فيه النساء . أما الذهب بالقمح فيجوز فيه النساء .

ولم يشترط الحنفية في الاستصناع تعجيل الثمن ، بل يجوز عندهم تأخيره .

وذكر بعض الفقهاء[1] أن عقد السلم إذا انعقد بلفظ السلَم ، أو السلَف ، وجب تعجيل رأس المال فيه في المجلس ، ولكن إذا انعقد بلفظ البيع لا يشترط فيه تعجيل رأس المال .

وأجاز المالكية تأخير رأس مال السلم ، لمدة ثلاثة أيام بالشرط ، ولمدة أكثر بدون شرط[2] . وأجازوا أيضًا اكتراء الأرض ، يقبضها بعد سنة ، ويدفع الكراء بعد عشر سنين ، « والثمار تكون ببلد ، فيشتريها من صاحبها ، على أن يأخذها بذلك البلد ، والثمن إلى أجل معلوم أبعد من ذلك . قال : قال مالك : فلا بأس بذلك ، وليس هذا من وجه الدَّين بالدَّين »[3] .

كما احتج بعض الفقهاء بحديث جابر ، على جواز تأجيل البدلين في البيع . فعنه : « أنه كان يسير على جمل له ، قد أَعيى[4] ، فأراد أن يسيبه[5] ، قال : ولحقني النبي ﷺ ، فدعا لي ، وضربه . فسار سيرًا لم يسر مثله ، فقال : بِعْنِيهِ . فقلت : لا . ثم قال : بِعْنِيهِ ، فبعته ،

---

(١) المهذب ١/ ٣٩٢ .
(٢) السلم والمضاربة ، ص٧٩ـ٨٠ .
(٣) المدونة ٣/ ٤٧٠ ، والجامع في أصول الربا ، ص٣٤٥ .
(٤) أعيى : تعب وعجز .
(٥) يسيبه : يتركه .

واستثنيت حملانه ( لي ) إلى أهلي . فلما بلغت ، أتيته بالجمل ، فنقدني ثمنه . ثم رجعت ، فأرسل في أثري ، فقال : أتراني ماكستك لآخذ جملك ؟ خذ جملك ، ودراهمك ، فهو لك »[1] .

استفاد منه بعض الشراح أن البيع بالنسيئة جائز ، وأن تعجيل القبض ليس شرطًا في صحة البيع ، وأن هذا من باب بيع بعير واستثناء ظهره ( ركوبه ) إلى مكان مسمى ، أو بيع دار واستثناء سكناها إلى زمان مسمى .

وأجاز ذلك مالك إذا كانت مسافة السفر قريبة ، وحدها بثلاثة أيام . وربما أجاز مالك تأجيل رأس مال السلم ، ثلاثة أيام ، بالاعتماد أيضًا على حديث جابر .

لكن المبيع هنا عين ( حيوان ) قابلة للتغير والهلاك ، فربما لو كانت شيئًا موصوفًا في الذمة لجاز التأجيل أكثر من ذلك ، والله أعلم .

## تأجيل البدلين وشغل الذمتين :

ذهب ابن تيمية إلى أن تأجيل البدلين قد منع : « لئلا تبقى ذمة كل منهما مشغولة بغير فائدة حصلت ، لا له ولا للآخر »[2] .

قال عبد السميع إمام : « للباحث أن يناقش هذا الاستدلال بأن دعوى عدم الفائدة ، من مثل هذا التعامل ، قد لا تسلم . فإن التجار والصناع كثيرًا ما يتنافسون في تصريف بضائعهم ، أو الحصول عليها . فلو أراد صانع أن يضمن تصريف بضاعته ، فإنه يتفق مع أحد التجار على أن يبيع له

(١) متفق عليه .
(٢) نظرية العقد لابن تيمية ، ص٢٣٥ . وانظر له أيضًا : تفسير آيات أشكلت ، ٢/ ٦٣٨ ، و٦٣٩ و٦٦٥ و٦٦٦ . وانظر أيضًا إعلام الموقعين لابن القيم ١/ ٤٠٠ .

كمية معلومة ، مما ينتجه مصنعه ، على أن يسلمها إليه بعد مدة ، ويتسلم الثمن منه عند تسليم البضاعة إليه . وقد يكون التاجر نفسه في حاجة إلى بضاعة خاصة ، ينتجها مصنع معلوم ، وليس لديه المال الذي يدفعه ثمنًا لها ، وهو يخشى ، إن انتظر حتى يحصل على الثمن ، أن يسبقه غيره إلى شراء منتجات المصنع ، فيحتكرها على الناس ، ويغلي أسعارها عليهم . فلهذا نرى التاجر المحتاج إلى البضاعة ، يسرع بالذهاب إلى صاحب المصنع ، فيشتري ما يريد من البضائع ، على أن يتسلمها منه بعد أجل ، ويدفع الثمن إليه عند تسلمها . فهذا التعاقد بين الصانع والتاجر ، وكثير ما هم ، قد حصل فيه الاتفاق منهما على تأجيل المبيع والثمن ، مع استفادتهما جميعًا منه ، إذْ ضمن الصانع تصريف بضاعته ، وضمن التاجر الحصول عليها بثمن مهاود ، لم يُرهق بأدائه ، حين التعاقد ( . . . ) . والوقائع أعظم شاهد على شيوع هذا التعامل ، واتساع نطاقه ، ووفور الحاجة إليه ، وتحقق الفائدة به ( . . . ) . فالذي نراه في هذا أن شغل الذمتين من الطرفين لا بأس به ، وقد عُهد في الشريعة جوازُه ، في الإجارة والكراء والجعالة والمزارعة وغيرها ، إذ يجوز أن يستأجر الإنسان غيره ، على عمل خاص ، أو يكتري دابة ، ثم يحاسب على الأجرة ، في نهاية العمل . فقد اشتغلت ذمة المتعاقدين : أحدهما بالعمل الذي التزم القيام بأدائه ، والآخر بالمبلغ الذي يدفعه في نظيره . وهكذا في الجعالة والمزارعة . وإذًا فتأجيل البدلين معًا ، في عقد البيع ، لا يتنافى مع أصول الشريعة الإسلامية »[1] .

---

(١) نظرات في أصول البيوع الممنوعة ، ص١١٤ـ١١٥ ؛ وانظر المداينات لعيسوي ، ص١٤٧ ؛ والضرير ، في الغرر ، ص٣١٦ ، بعبارات قريبة .

## هل تأجيل البدلين فيه غرر أو يتعاظم فيه الغرر ؟

إن البيع ، إذا تم فيه التقابض في المجلس ، فلا غرر فيه على الإطلاق ، وهو من أبعد البيوع عن الغرر وشبهته . قال الإمام الشافعي : « الأعجل أخرج من معنى الغرر »[1] . وإذا تم فيه قبض أحد البدلين ، فقد حضره الغرر ، وليس كل غرر حرامًا ، لأن أحدهما ، ولنفرض أنه المشتري ، يقبض المبيع ، ويؤجل سداد الثمن ، إلى أجل معين ، أو إلى آجال متعددة ، على نجوم ( أقساط ) . وقد يحدث تغير في ثمن بيع السلعة ، خلال مدة الدَّين . فإن زاد الثمن تضايق البائع ، وإن نقص تضايق المشتري . وهكذا يحدث في بيع السلم أيضًا .

أما لو تعاقدا على تقابض مؤجل ، فكذلك قد يقع تغير في الأسعار ، فيكون له نفس الأثر على كل منهما .

لكن الفارق بين البيع الذي يتأجل فيه بدل واحد ، والبيع الذي يتأجل فيه البدلان ، أن أحد الطرفين في البيع الأول يكون قد تمتع بالبدل المعجل ، فالبائع يتمتع بالثمن في بيع السلم ، والمشتري يتمتع بالمبيع في بيع النسيئة . وهذا التعجيل له أثره على ثمن التعاقد . لكن الغرر ، على كل حال ، لا يختلف بين البيع الأول والبيع الثاني ، ويستوي الطرفان معًا في تحمل المخاطرة . فإن بقيت الأسعار ثابتة ، فلا مشكلة في الواقع ، وإن هبطت تأثر المشتري ، وإن ارتفعت تأثر البائع ، لأنه باع بثمن رخيص .

وعلى هذا فلا فرق ، في الغَرر ، بين بدل واحد يتأجل ، أو بدلين يتأجلان ، ولا سيما إذا كان للتعجيل والتأجيل أثر في تحديد ثمن البيع .

---

(١) الأم ٣/ ٨٣ .

فأين الغرر المتعاظم الذي ادعاه بعض الفقهاء إذا تأجل البدلان ؟[1] لعلهم نظروا إلى بدل وبدلين ، مع أن النظر يجب أن يكون للمتعاقدين ، لا للبدلين ، والمتعاقدان هما أنفسهما لم يتغيرا في كلا البيعين .

## هل يجوز في عقد التوريد أن يتفق على سعر الوحدة دون الكمية ؟

تعرض الفقهاء للبيع بسعر الوحدة ، لدى كلامهم عن بيع الصُّبْرة ، كأن يقول له : بعتك هذه الصبرة من الحنطة ، كل إردبّ بدرهم . وقد أجازه من الحنفية الصاحبان ، كما أجازه المالكية والشافعية والحنابلة لأن ثمن البيع يمكن الوصول إليه ، بعد معرفة كمية المبيع[2] .

وفي عقد التوريد ، غالبًا ما يقوم المورِّد بتقدير الكمية التي سيطلبها المورَّد له ، لكي يكون مستعدًا لتسليمها[3] . فلا أرى مانعًا شرعًا من إباحة هذه الصورة من صور التوريد .

## هل يجوز في عقد التوريد أن يُترك السعر لسعر السوق ؟

البيع بسعر السوق ، أو بسعر المثل ، أو بما ينقطع به السعر ، جائز عند الإمام أحمد ، وابن تيمية ، وابن القيم . قال ابن تيمية : « المرجع في الأجور إلى العرف ، وكذلك في البيع ، فقد نص أحمد على أنه يجوز أن يأخذ بالسعر ، من الفاميّ[4] ( . . . ) . بل عوض المثل في البيع والإجارة أولى بالعدل ، فإنه يوجد مثل المبيع والمؤجر كثيرًا ( . . . ) . فإذا كان الشارع جوز النكاح بلا تقدير ، فهو بجواز البيع والإجارة ، بلا

---

(١) بيع الكالىء بالكالىء لنزيه حماد ، ص١٨ و١٩ .

(٢) الغرر للضرير ، ص٢٦٤ .

(٣) نظرات في أصول البيوع الممنوعة ، ص٧٠ .

(٤) الفامي : البقال .

تقدير ثمن وأجرة ، بل بالرجوع إلى السعر المعلوم ، والعرف الثابت ، أولى وأحرى . وعلى هذا عمل المسلمين دائمًا ، لا يزالون يأخذون من الخباز الخبز ، ومن اللحام اللحم ( . . . ) ، ولا يقدرون الثمن ، بل يتراضيان بالسعر المعروف ( . . . ) . فإن الله ( . . . ) لم يشترط في التبايع إلا التراضي ، والتراضي يحصل من غالب الخلق بالسعر العام ، وبما يبيع به عموم الناس ، أكثر مما يماكس عليه ، وقد يكون غبنه . ولهذا يرضى الناس بتخبير[1] الثمن أكثر مما يرضون بالمساومة ، لأن هذا بناء على خبرة المشتري بنفسه ، فكيف إذا علم أن عامة الناس يشترون بهذا الثمن ؟ فهذا مما يرضى به جمهور الخلق . . . »[2] .

وقد أجاز متأخرو الحنفية هذا البيع ، على سبيل الاستحسان ، وسموه : بيع الاستجرار .

ولا بد من الإشارة إلى أن سعر السوق هو السعر الذي يتحدد في سوق السلعة ، ولا دخل لإرادة أي من المتعاقدين فيه . ذلك لأنه لو كان كذلك لأفضى إلى النزاع ، حيث يسعى البائع إلى رفعه ، ويسعى المشتري إلى خفضه .

لكن قد يرد على هذا أن البيع الذي أجازه هؤلاء الفقهاء يتعلق بالمبيعات القليلة القيمة . فهل يجوز أيضًا في عقد التوريد ، حيث المبيعات تكون مرتفعة القيمة ؟

لقد بحث عبد السميع إمام[3] هذا البيع ، بعنوان : « البيع بثمن

---

(١) لعل المعنى : إخبار ، ولعل المقصود : بيع الأمانة ، وسيأتي الكلام عنه في هذه الورقة .

(٢) نظرية العقد ، ص١٦٤ . وانظر إعلام الموقعين ٤/ ٥ ـ ٦ ، وبدائع الفوائد ٤/ ٥١ .

(٣) نظرات في أصول البيوع الممنوعة ، ص٧٦ .

يحدده السوق في المستقبل » ، ولم يجزه . وضرب مثالاً عليه بتجارة الأقطان .

### هل يشترط في عقد التوريد أن يكون المبيع عام الوجود ، كما في السلم ؟

اشترط الفقهاء في بيع السلم أن يكون المبيع عام الوجود في السوق ، لكي يكون البائع قادرًا على تسليمه . ومنهم من اشترط عموم وجوده ، في وقت التعاقد وحتى وقت التسليم ، بحيث لا ينقطع في هذه المدة وجوده من السوق . ومنهم ، وهم الجمهور ، من اكتفى بعموم وجوده في وقت التسليم فقط . ومنع الفقهاء في بيع السلم أن يكون المبيع منصبًا على شجرة معينة ، أو بستان معين ، أو مصنع معين .

وبما أن عقد التوريد يشبه عقد السلم ، في أنه بيع موصوف في الذمة ، فهل يشترط فيه هذا الشرط الذي اشترطه الفقهاء في بيع السلم ؟

يبدو لي أن هذا الشرط مهم في كلا العقدين ، إذا كان المبيع سلعًا زراعية معتمدة على الأمطار ، ومعرضة للإصابات ، نتيجة التقلبات الجوية ، كالصقيع ، والريح ، والآفات الزراعية ، ولا سيما في البلدان المتخلفة اقتصاديًا .

أما إذا كان المبيع من السلع الصناعية ، التي تقوم بإنتاجها مصانع كبيرة ، وتتمتع بقدرة عالية على الإنتاج والتسليم ، ففي هذه الحالة قد يكون هذا البيع جائزًا ، والله أعلم .

### ضمان المبيع بالتوريد :

قد يحصل المشتري : « من البائع على ضمان صلاحية المبيع للعمل مدة معلومة ، ويطمئن بذلك إلى أنه اشترى شيئًا صالحًا للعمل ، هذه المدة على الأقل ، ويغلب أن المبيع إذا صلح للعمل هذه المدة ، يكون

صالحًا للعمل بعد انقضائها ، إلى المدى المألوف في التعامل . وهذا الشرط جائز ( قانونًا ) ، ويجب العمل به »[1] .

فإذا أصيب المبيع بأي خلل ، خلال هذه المدة ، فإن : « البائع يُصلح المبيع ، حتى يعود صالحًا للعمل ، وإذا لم يكن قابلاً للإصلاح أبدله بمثيل له يكون صالحًا »[2] . فتتحمل المنشأة الصانعة قيمة القطع المستبدلة ، ونفقات الإصلاح من أجور ومواد ، تعيد الجهاز أو الآلة إلى الوضع الطبيعي .

وإذا كانت الآلة متقنة الصنع ، فإن هذا الضمان يصير شكليًا ، لمجرد طمأنة المشتري وكسب رضاه ، ولا يتكبد معه الصانع أي نفقة .

إني أرى أن هذا الضمان جائز شرعًا ، كما هو جائز قانونًا ، لأنه يزيل الجهالة التي يعاني منها المشتري ، عند شراء السلعة ، ويحقق الرضا ، وفيه مصلحة للطرفين : مصلحة للمشتري ، من حيث إن المبيع قد يكون شيئًا معقدًا ، وفيه خفايا ، فيتردد المشتري في شرائه ، ما لم يطمئن إلى سلامته وحسن أدائه ؛ ومصلحة للبائع ، من حيث زيادة ترغيب الناس في شراء سلعه . ومن البدهي أن هذا الضمان يشمل عيوب الصنع والتركيب ، ولا يشمل الأعطال التي يتسبب المشتري في حدوثها ، نتيجة إهماله أو تقصيره أو سوء استخدامه ، وعدم مراعاته لقواعد الاستخدام والتشغيل ، المتعارف عليها ، أو المبينة في النشرة المقترنة بالمبيع .

**المباحث الأخرى :**

طلب المجمع التعرض لمباحث أخرى : صور التوريد ، وحكمه

---

(١) الوسيط للسنهوري ٤/ ٧٥٩ .

(٢) نفسه ، ٤/ ٧٦٠ . وانظر : ضمان عيوب المبيع الخفية لأسعد دياب ، ص٣١٧ ـ ٣٢٨ .

التكليفي ، وأركانه ، وشروطه ، ولزومه أو جوازه ، وخيار العيب ، وخيار فوات الوصف .

أما صوره فيلحظها القارىء ضمنًا من خلال المباحث التي عرضنا لها . أما حكمه التكليفي فهو الإباحة . وأما أركانه وشروطه فهي الأركان والشروط العامة ، إلا ما ذكرناه بخصوص شرط عموم الوجود . وأما لزومه أو جوازه ، فإني أرى أنه لازم ، إذا جاء المبيع مطابقًا للمواصفات المطلوبة . وللمشتري الخيار ، إذا جاء المبيع مخالفًا لها ، أو كان فيه عيب من العيوب .

**فقهاء أجازوا عقد التوريد :**

١ـ **عبد السميع إمام** : قال : « نرى أن قواعد الشرع لا تأبى جواز أمثال هذه البيوع ، حيث كانت الكمية المطلوبة مما تعرف بالعادة ، عند أهل الخبرة بأمثالها . . . »[١] . وقد ذكرنا مزيدًا من حججه ونصوصه ، في مواضع سابقة من هذه الورقة .

٢ـ **مصطفى الزرقا** : قال : « عقد التوريد صحيح شرعًا ( . . . ) ، كما هو صحيح قانونًا ( . . . ) . ويشبه إلى حد كبير بيع الاستجرار الذي نص عليه الحنفية ، كما أنه أولى بالصحة من البيع بما ينقطع عليه السعر الذي صححه الحنابلة ، مع أن فيه كمية محددة ، والسعر غير محدد عند العقد ( . . . ) ، ولا سيما أن الحاجة العامة اليوم تدعو إلى ممارسة عقد التوريد ، كما أنه أصبح متعارفًا ( . . . ) . ولا يخفى أن عقد التوريد قد أصبح فيه عرف شامل ، ولا سيما بعد أن قررته القوانين »[٢] .

---

(١) نظرات في أصول البيوع الممنوعة ، ص٧٠ .
(٢) فتاوى الزرقا ، ص٤٨٧ ـ ٤٨٨ .

**٣ـ الصدِّيق الضرير** : قال : « دعوى عدم الفائدة في ابتداء الدَّين بالدَّين غير مسلمة ، فإن المشتري يصبح بالعقد مالكًا للمبيع ، والبائع يصبح مالكًا للثمن ، وكون التسليم يتأخر إلى أمد لا يذهب بفائدة العقد . ثم إن العاقل لا يقدم على عقد لا مصلحة له فيه ، فلو لم يكن للعاقدين غرض صحيح في ابتداء الدَّين بالدَّين لما أقدما عليه . والغرض الصحيح في هذا العقد متصور ، فقد يعمد التجار لهذا النوع من البيع ، لضمان تصريف بضائعهم »[1] ، يقصد : بيع التوريد .

**٤ـ عبد الوهاب أبو سليمان** : أجازه بالاستناد إلى بيعة أهل المدينة ، والبائع الدائم العمل[2] . وذكر نص المدونة : « كان الناس يبتاعون اللحم بسعر معلوم ، فيأخذ كل يوم وزنًا معلومًا ، والثمن إلى العطاء »[3] ، أو إلى أجل معلوم .

* * *

---

(١) الغرر ، ص٣١٦ .

(٢) وهو نفس ما استند إليه قبله حسن الشاذلي ، محاولة منه لإثبات جواز الاستصناع في مذاهب أخرى ، غير مذهب الحنفية . انظر مجلة المجمع ، العدد٧ ، الجزء ٢ ، ص٤٥١ .

(٣) المدونة ٣/ ٢٩٠ ، ومواهب الجليل ٤/ ٥٣٨ .

# القسم الثاني

## المناقصات

**مقدمة :**

سبق أن ذكرت ، في مقدمة الورقة ، أن لي ورقة سابقة حول المناقصات ، قدمتها للدورة التاسعة ، فلن أكرر هنا ما قلته هناك . وسأقتصر على أمرين :

١ـ الكلام في العناصر التي لم يسبق لي الكلام فيها ، وهي :

أـ الفرق بين المناقصة وطرق الشراء الأخرى .

ب ـ حكم قصر الدخول في المناقصة على المرخص لهم حكوميًا بذلك .

ج ـ هل يلزم إخبار المشتري بأن البضاعة تملكها البائع بالأجل ؟

د ـ مماطلة المشتري في تسديد ثمن البضاعة .

٢ـ زيادة إيضاح مسألة بيع دفتر الشروط ، ومناقشة آراء العلماء فيها .

**الفرق بين المناقصة وطرق الشراء الأخرى :**

قد يقال هنا بكل سهولة : إن الغرض من المناقصة هو الوصول إلى أنقص ثمن . ولكن هذا أمر واضح ، وليس هو المراد هنا . إنما يتبين الغرض منها بالمقارنة بينها وبين طرق أخرى للشراء ، كطريقة الشراء المباشر ، الشراء بالمساومة .

في كلتا الطريقتين : المناقصة ، والمساومة ، يسعى البائع إلى أعلى

ثمن ، ويسعى المشتري إلى أقل ثمن . وفي طريقهما للوصول إلى هذا ، نجد أن المشتري في المساومة يسلك سبيل المماكسة والمكاسرة ، وأن البائع يسلك سبيل الاستقصاء أو التعظيم . وفي المناقصة ينعكس دور البائع ، فيسلك سبيل النقص ، بدلاً من الزيادة ، لكي يظفر بالصفقة . ففي حين أنه في المساومة يتعارك مع المشتري لتحقيق أعلى ثمن ممكن ، نجد أنه في المناقصة يتنافس مع الباعة الآخرين ، لتحقيق أقل ثمن ممكن .

وفي حين أن المشتري ، في المساومة ، يطوف على عدد من الباعة ، لجمع المعلومات ، ثم بعد ذلك يثبِّت المواصفات ويطلق الثمن ، ليعقد الشراء بالثمن الأدنى ، نجد أن المشتري ، في المناقصة ، يستجمع الباعة ، ويجعلهم يطوفون عليه ، بدلاً من أن يطوف عليهم .

وتتقارب المناقصة والمساومة ، عندما يلجأ المشتري ، في المساومة ، لدى تجواله على الباعة ، إلى أخذ عروض منهم سارية المفعول حتى أمد محدد ، ليختار بعد ذلك أرخص عرض .

لكن يبقى هناك فرق ، لعله هو الفرق الفاصل بين الطريقتين ، وهو أن المشتري مساومةً له أن يتخير من شاء من الباعة ، وأن يقتصر على العدد الذي يريده منهم . أما في المناقصة فإن المشتري يفتح الباب لجميع الباعة على قدم المساواة ، فتعطى لهم فرص متكافئة في البيع ، وهذا شيء توفره المناقصة ( والمزايدة ) ، ولا توفره المساومة . فإذا كانت المساومة توفر الحرية للمشتري ، فإن المناقصة توفر العدالة للبائع . هذا في المناقصة ، وعلى الضد من ذلك في المزايدة . فالمساومة هنا توفر الحرية للبائع ، ولكن المزايدة توفر العدالة للمشتري . وإذا كان هذا أمرًا يجب أن يسعى إليه كل من القطاعين العام والخاص ، إلا أن القطاع العام

حري به أن يكون القدوة في ذلك ، لإشعار الجميع بأنهم أمامه سواسية ، لا محاباة لأحد على أحد . ولولا ذلك لربما اتهم الناس القطاع العام بالمحاباة والتواطؤ والرشوة والفساد واستغلال النفوذ . فكما أن الضرائب واجب على الجميع ، فكذلك البيع حق للجميع ، جميع الباعة ، وإلا اختل ميزان العدل والمساواة في الحقوق والواجبات .

وإذا تذكرنا أن المساومة غالبًا ما يلجأ إليها في المشتريات القليلة القيمة ، فإن المناقصة غالبًا ما يُلجأ إليها في المشتريات الكبيرة القيمة . ولما كان عدد البائعين والمشترين كبيرًا في المساومة ، والمبالغ صغيرة ، فإن عمليات البيع والشراء تتعاوض فيما بينها ، وتحقق العدالة للفريقين ، وللأفراد بداخل كل فريق منهما . أما في المناقصة ، فإن عدد المشترين والبائعين يقل نسبيًا ، وترتفع قيمة المبالغ ، ولذلك فإنه ما لم تقم المناقصة على مبادىء المنافسة والمساواة وتكافؤ الفرص ، فإنها تكون مدعاة لإثارة موجات من الغضب والاستياء العام ، لدى البائعين والمشترين والجمهور .

**دفتر الشروط :**

تنص لوائح المناقصات عادة على أنه : « يجب أن تعدَّ كل جهة ، قبل الإعلان عن المناقصات ، كراسة خاصة بشروط العطاءات ، وقوائم الأصناف أو الأعمال ، وملحقاتها ، يتم طبعها وتوزيعها ، بعد ختمها واعتماد مدير المشتريات لها ، على من يطلبها ، وفقًا للقواعد ، وبالثمن الذي تحدده الجهة الإدارية ، بشرط أن يكون بالتكلفة الفعلية لكراسة شروط العطاءات والمواصفات وكافة المستندات الملحقة بها ، مضافًا إليها نسبة مئوية لا تزيد على ٢٠٪ كمصروفات إدارية »[(١)] .

---

(١) الأسس العامة للعقود الإدارية ، ص٧٩٥ـ٧٩٦ و٢١٩ .

## رأي الباحث في بيع دفتر الشروط :

إنني أرى أن الجهة المنظمة للمناقصة هي التي عليها أن تتحمل تكلفة إعداد دفتر الشروط ، ولا يجوز لها أن تبيعه ، ولا أن تسترد كلفته ، فهي المستفيدة منه ، وهي التي اختارت طريقة المناقصة ، فمن كان له الغنم فعليه الغرم . ولا مانع من أن تأخذ تأمينًا قابلاً للرد ، ممن يطلبه ، خشية أن يطلبه من هو جاد ومن هو غير جاد ، فيلقيه في سلة المهملات .

وتعتبر تكلفة دفتر الشروط من جملة تكاليف المناقصة والعقد .

## مناقشة آراء العلماء في دفتر الشروط :

١ـ **رأي السلامي** : ذهب السلامي ، مفتي تونس ( سابقًا ) ، وعضو المجمع ، إلى جواز بيع دفتر الشروط ، فقال : « إن رسم الدخول في المزايدة أمر لم يعهد من قبل ، وهو مما اقتضته أنظمة الدول والمؤسسات والشركات ( . . . ) ، وهو المعبر عنه بكراس الشروط ( . . . ) ، وهي بين من يمكن كل راغب في نسخه منه بدون مقابل ، ومن يبيع تلك النسخ للمشاركين في المزايدة ( . . . ) ، فإنه ليس القصد في فعله أن يبيع هذا الكراس ، لأن تفاهة قيمته بالنسبة للمبيع لا تجعله مقصودًا بالثمن . وإنما هو يشترط ذلك لما بيناه ، من أن يكون كل مشارك على بينة من أمره في شروط العقد وضوابطه . ولذا فإن أصل بيع الكراس لا مانع منه ، إذ هو وثيقة مادية مسعرة بسعر محدد ، لم يلزم بها أي مشتر إلزامًا ظالمًا ( . . . ) ، واشتراط ذلك لا مانع منه ، نظرًا إلى أنه شرط سائغ ، وليس له تأثير في العقد »[١] .

ثم لخص رأيه هذا في آخر البحث ، فقال : « لا يوجد ما يمنع البائع

---

(١) السلامي ، مجلة المجمع ، العدد٨ ، ج٢ ، ص٣٧ .

من اشتراط أن يكون المشارك في المزايدة قد اشترى كراس الشروط ، واطلع عليه . واشتراط ذلك لا مانع منه ، لهوان قيمته بالنسبة لأصل الصفقة عادة ، إذ لو كان رفيع الثمن لكان عامل طرد للمزايدين ، وهو عكس رغبة البائع ومصلحته »[1] .

لم أجد ، في الفقه الإسلامي ، من احتج بمثل ما احتج به السلامي ، من تفاهة القيمة ، إلا في موضعين ، ومآلهما واحد :

١ ) موضع الحديث عن المال المتقوم ، فقالوا إن الأعيان والمنافع التافهة القيمة ليست من الأموال المتقومة ، وضربوا أمثلة على ذلك بقطرة الماء ، وحبة القمح ، وشم التفاحة . فهل يرى السلامي أن ثمن دفتر الشروط : ١٠٠ ريال أو ١٠٠٠٠٠ ريال هو من هذا القبيل ؟

٢ ) موضع الحديث عن اللقطة ، فمنها ما له قيمة ، كالدينار والدرهم ، فيجب تعريفها ، ومنها ما لا قيمة له ، بل هو تافه حقير ، كالزبيبة والجوزة ، فلا يجب تعريفها ، ومنها ما له قيمة ، إلا أنه لا تتبعه نفس صاحبه إن ضاع منه ، كالرغيف والدانق ، هل يعرَّف أو لا يعرَّف ؟ قولان في الفقه .

فهل ثمن دفتر الشروط كالزبيبة والجوزة ، والرغيف والدانق ؟

**٢ـ رأي أبو سليمان** : ذهب أبو سليمان إلى أن الذي يجب أن يتحمل تكلفة دفتر الشروط هو من ترسو عليه المناقصة ، دون سائر أصحاب العطاءات الأخرى الذين لم ترس عليهم . هذا ما قاله في بحثه المقدم إلى المجمع ، والمنشور في مجلته : « الأولى الأحق بدفعها من رسا عليه العطاء في المناقصة ، أو المزايدة ، لأنه المستفيد الوحيد ، وسيحتسبها ضمن تكاليف المشروع ( . . . ) . وربما يكون هذا من واجباته

---

(١) نفسه ، ص٤٩ .

ومسؤولياته ، لو لم تقم المؤسسة أو الإدارة بتجهيزها »[1] .

لكنه في خاتمة بحثه ، ذكر بحق أن تكلفة دفتر الشروط : « جديرة بأن تكون مسؤولية الجهة صاحبة المصلحة »[2] .

ولدى مناقشة البحوث ، ردد رأيه بين قولين : قول بتحميل التكلفة للإدارة ، وقول بتحميلها لمن رسا عليه العطاء[3] .

لقد نشر أبو سليمان بحثه هذا أيضًا في مجلة : « البحوث الفقهية المعاصرة » ، إلا أنه غير رأيه ، فقال : « غير أن الواقع أن من لم يرس عليه العطاء سيستفيد من دفتر الشروط ، بمعرفة مدى إمكانية تنجيزه للمطلوب ، فلا يدخل مغامرًا دون معرفة قدراته وإمكاناته في تنفيذ مشروع معين ، وسيساعده هذا على الفوز في مناقصات مستقبلية ، إذْ يحفزه هذا على رفع كفاءته ، وتطوير قدراته ، وتحسين أدائه »[4] .

وأكد هذا في خاتمة بحثه ، فقال بأن هذه التكاليف : « يتحملها من رسا عليه العطاء ومن لم يرس عليه ، لأن كليهما يستفيد منها عمليًا بوجه أو بآخر »[5] .

وبهذا صار لأبو سليمان ثلاثة آراء متعارضة :

١ ) يتحمل التكلفة من رسا عليه العطاء .

٢ ) يتحمل التكلفة من رسا عليه العطاء ؛ ومن لم يرس .

٣ ) يتحمل التكلفة الجهة صاحبة المناقصة .

---

(١) أبو سليمان ، مجلة المجمع ، العدد ٨ ، ج٢ ، ص١١٩ .
(٢) نفسه ، ص١٢٤ .
(٣) نفسه ، ص١٥٦ .
(٤) أبو سليمان ، مجلة البحوث الفقهية المعاصرة ، العدد ١٩ ، ص٥٤ .
(٥) نفسه ، ص٥٩ .

فأي واحد من هذه الآراء الثلاثة هو رأي أبو سيمان ؟ لعله الرأي رقم ٢ ، إذْ أراد به إما موافقة رأي الأستاذ الذي حكَّم بحثه لمجلة البحوث الفقهية المعاصرة ، أو أراد به العودة عن رأيه لموافقة رأي السلامي ، وقرار المجمع ، لا سيما وأن هذا الرأي هو المطبق في الحياة العملية ، فلماذا نصادمه ونزعج الناس عنه ؟

٣ـ **رأي الزحيلي** : بين كل من السلامي وأبو سليمان رأيه في ورقة مكتوبة ، أما وهبة الزحيلي فقد بين رأيه شفهيًا خلال المناقشة ، فقال : « دفتر الشروط ينبغي أن يكون بثمن ، ودائمًا العارض والشركة والدولة تقول : إن الذي يريد أن يشارك في هذه المناقصة عليه أن يدفع ثمن هذا الدفتر . ولماذا الشركة تخسر شيئًا أنفقت عليه من الخبرة والمعلومات ، ثم يضيع الأمر ؟ ثم تطالب أيضًا هذه الجهات التي تعرض بالمزاد العلني أن يكون هناك جدية في العرض ، أن يوضع عربون يأخذه في النهاية ، إذا لم يَرْسُ الثمن عليه . فلا أجد إشكالاً في قضية إباحة هذا النوع من المبايعات ، إن الفقهاء يصرحون ببيعه وجوازه ، لذلك إن القضية أسهل من أن يثار فيها غبار »[(١)] .

**والجواب** :

١ ) الحجة الأولى ليست حجة ، إنما هي بيان للواقع الذي يراد الإفتاء فيه .

٢ ) تخسر الشركة هذه النفقات إذا ألغت المناقصة ، وعندئذ تكون هي المسؤولة . أما إذا أجريت المناقصة فإنها لا تخسر ، إذْ الفرض أنها آثرت أسلوب المناقصة ، على غيرها من أساليب الشراء ، بعد حساب منافعها وتكاليفها وجدواها .

---

(١) مداخلة شفهية للزحيلي ، مجلة المجمع ، العدد ٨ ، ج٢ ، ص١٤٦ .

٣ ) هناك فرق بين دفتر الشروط والعربون ، فليس هذا محل الكلام عن العربون ، إنما محله عند الكلام عن الضمان ، لا عن دفتر الشروط .

ربما يريد الزحيلي أن قيمة دفتر الشروط هي من قبيل رسم الدخول ، وليس من قبيل الثمن ، وسأناقش هذه المسألة في مبحث لاحق ، من هذه الورقة .

يجب أن نلاحظ أخيرًا أن رأي الزحيلي ، كما سبق أن قلنا ، هو رأي من اشترك في مناقشة ، وليس رأي من أعدَّ بحثًا حول الموضوع ، كالسلامي وأبو سليمان .

**٤ـ رأي ابن منيع** : قال ابن منيع : « لا أرى ما يمنع من بيعه ، وعندئذ تكون قيمته تجميعًا لما خسر عليه ، أو ما أنفق على تهيئته ، وإن كانت قيمته لا تساوي ١٠٠ ريال مثلاً ، ويباع بـ ١٠٠٠ ريال ، فالغرض من ذلك هو ألا يدخل في المزايدة من يريد أن يضيع فرصة انتهاء هذه المزايدة بما يرسو عليه ، لأنه قد يدخل فيها من ليس لها أهلاً ، ثم بعد أن ترسو عليه المزايدة يكون عنده شيء من المكور أو عدم الجدية . ومعنى ذلك أن تضيع الفرصة ، ثم يرجع إلى الذي يليه ( . . . ) . فأرى أن أخذ قيمة ، ومرتفعة نسبيًا عن تكاليفها الدفترية ، قد يكون هذا من المصلحة المعتبرة »[1] .

**والجواب** :

١ ) استرداد النفقة لا يكون كيفما اتفق ، لا من الناحية الفنية ، ولا من الناحية الشرعية .

٢ ) يجب التفرقة بين الدفتر والضمان ، فهما أمران مختلفان .

---

(١) مداخلة شفهية لابن منيع ، مجلة المجمع ، العدد ٨ ، ج٢ ، ص١٥٦ .

فالجدية هنا مسألة متعلقة بالضمان الابتدائي ( وقد سبق بحثه في ورقتي السابقة ) ، ولا علاقة لها بدفتر الشروط .

**هل هناك شيء اسمه رسم دخول في المناقصة ؟**

في قوانين المناقصة ولوائحها ، رأيت أن هناك دفتر شروط ( وثائق ) ، وضمانًا مؤقتًا ونهائيًا . ولكني لم أجد شيئًا اسمه رسم دخول ، تكرر ذكره كثيرًا في مناقشات المجمع ، في الدورة الثامنة ، حتى ظهر القرار بهذا الشكل : « لا مانع شرعًا من استيفاء رسم الدخول ( قيمة دفتر الشروط بما لا يزيد عن القيمة الفعلية ) ، لكونه ثمنًا له »[١] .

يبدو أن المقصود أن قيمة دفتر الشروط هي رسم الدخول ، لا سيما وأن بيع دفتر الشروط هو موضع نقاش ، فليكن الأمر رسمًا لا ثمنًا .

ربما يذهب بعض العلماء ، كما تبين لنا من كلام الزحيلي ، إلى اعتبار الرسم في حكم العربون . لكن المأخذ على هذا أن العربون ، عند الفقهاء الذين يجيزونه ، يوضع من الثمن ، إذا تم العقد ، وهذا ما لا يحدث في المناقصة . وهناك مأخذ آخر وهو أن العربون هنا يؤخذ متعددًا بتعدد المشتركين في المناقصة ، فبأي حق يؤخذ من أشخاص متعددين ، تنافسوا على صفقة واحدة ، لم تَرْسُ عليهم ؟

**قرار المجمع في دفتر الشروط :**

« لا مانع شرعًا من استيفاء رسم الدخول ( قيمة دفتر الشروط بما لا يزيد عن القيمة الفعلية ) ، لكونه ثمنًا له »[٢] .

وقد استند القرار إلى بحثين ومناقشات ، أحد البحثين للسلامي ،

---

(١) مجلة المجمع ، العدد ٨ ، ج٢ ، ص١٧٠ .
(٢) نفسه .

والآخر لأبو سليمان ، واشترك في المناقشة : وهبة الزحيلي[1] ، وعلي السالوس[2] ، وعبد الله بن منيع[3] .

ويلاحظ على القرار ما يلي :

١ـ أن عبارته لا تختلف عن عبارات قوانين ولوائح المناقصة : « بالثمن الذي تحدده الجهة الإدارية ، بشرط أن يكون بالتكلفة الفعلية . . . »[4] .

٢ـ أن عبارات القوانين واللوائح فيها إضافة لم يتناولها قرار المجمع : « مضافًا إليها نسبة مئوية لا تزيد على ٢٠٪ كمصروفات إدارية »[5] ، كما لم تتناولها الورقتان المقدمتان إلى المجمع .

٣ـ الرسم والقيمة والثمن ، لكل منها معنى مختلف ، وقد جُمعت معًا في القرار ، بلا تمييز بينها ، ولا توضيح لمعنى كل منها . وهذه أولاً مسؤولية أصحاب البحوث ، ثم بدرجة أقل : مسؤولية لجنة الصياغة ( الخاصة ، والعامة ، وأعضاء وخبراء المجمع الذين حضروا الجلسة ) . وقد كان من العادات الحميدة للمجمع الموقر أن ينقل في مجلته مناقشة القرار أيضًا ، ولكنهم هذه المرة اكتفوا بالقرار دون مناقشة ، ولم ينقلوا إلينا آراء الحضور ، ولا اعتراضاتهم ، ولا مناقشاتهم .

---

(١) نفسه ، ص١٤٦ .

(٢) نفسه ص١٥١ .

(٣) نفسه ، ص١٥٦ .

(٤) الأسس العامة للعقود الإدارية ، ص٢١٩ و٧٩٥ .

(٥) نفسه ، ص٧٩٦ . وانظر مطلع الكلام في مبحث دفتر الشروط ، في هذه الورقة .

**مماطلة المشتري في تسديد الثمن :**

لا ريب أن مماطلة الغني ، في تسديد الثمن ، غير جائزة ، سواء أكان المشتري من القطاع العام أم من القطاع الخاص . والمماطل الغني ظالم فاسق ، مرتكب لكبيرة ، مستحق للعقوبة . ويمكن التوقي من خطر المماطلة بالحصول على الكفالات والرهون .

وقد سبق لي أن بحثت هذه المسألة[1] ، ووصلت فيها إلى ما يلي :

١ـ عقوبات غير جائزة ، وهي التي تفرض على المماطل الغني غرامات مالية في مقابل التأخير ، أو تطالبه بالتعويض عن الربح الفائت أو الضرر ، على أساس ربح المثل ، أو ربح الدائن ، لأن هذا يدخل في ربا النسيئة : تقضي أم تربي ، أو أَنْظِرْني أَزِدْكَ . وهو قرار المجمع الفقهي في كل من مكة وجدة .

٢ـ عقوبات جائزة ، مثل حلول الأقساط غير المستحقة ، وإعلان أنه مماطل ، وإدراج اسمه في قائمة سوداء ، بحيث يحرم من الاستدانة في المستقبل ، وإمكان أن يأمر القاضي بحبسه وملازمته وضربه .

٣ـ عقوبات يمكن أن تكون مقبولة ، ولها سند من أقوال بعض الفقهاء القدامى ، مثل :

ـ تحميل المماطل هبوط القوة الشرائية للنقود .

ـ تعزير المماطل لصالح جهات خيرية ، لا لصالح الدائن .

ـ اشتراك الدائن مع المدين المماطل بحصة من الربح .

---

(١) الغني المماطل : هل يجوز إلزامه بتعويض دائنه ؟ مجلة دراسات اقتصادية إسلامية ، البنك الإسلامي للتنمية ، جدة ، رجب ١٤١٧هـ ؛ أو بيع التقسيط ، ط٢ ، ص١٣١ .

ـ زيادة حصة الدائن من الربح .

وإذا كان المماطل إحدى مؤسسات القطاع العام ، فيختار من هذه الإجراءات ما هو مناسب لحالتها .

## حكم قصر الدخول في المناقصة على المرخص لهم حكوميًا بذلك :

غالبًا ما تضع الدولة للموردين والمقاولين تصنيفًا رسميًا ، بحيث لا يسمح بالاشتراك في المناقصة إلا للمصنفين المسجلين . وقد يكون لهذا التصنيف فئات أو مراتب متفاوتة ، بحسب حجم المنشأة وملاءتها وقدرتها على مباشرة العقود وتنفيذها .

وتلجأ الدولة أيضًا إلى تنظيم سجل بالممنوعين من التعاون معها ، نتيجة ارتكابهم غشًا أو تلاعبًا أو إهمالاً أو تقصيرًا أو رشوة . . . إلخ .

إن كل تنظيم من هذا القبيل ، يكون الغرض منه نجاح المناقصة ، ورفع كفاءة عمليات التوريد والمقاولة والشراء ، والاطمئنان إلى قدرة المنشأة على تنفيذ التزاماتها ، يعدُّ جائزًا شرعًا .

أما المعاملة الاعتباطية للموردين والمقاولين ، التي يظهر أن الغرض منها هو المحاباة ، أو الإخلال بمبادىء المنافسة والمساواة وتكافؤ الفرص ، أو اختيار منشآت معينة بصورة تحكمية أو استبدادية ، فهذا لا يجوز، لأنه من الفساد والظلم والتعسف وسوء استعمال السلطة والنفوذ، وغالبًا ما يخفي وراءه صفقات مشبوهة ورشاوى وهدرًا للمال العام .

## هل يلزم إخبار المشتري بأن البضاعة تملكها البائع بالأجل ؟

لم أفهم وجاهة طرح هذه المسألة في باب المناقصة . نعم هي مفيدة في باب بيع الأمانة ، ولكنها ليست مفيدة في باب بيع المساومة ، ولا في المناقصة .

معلوم أن بيع الأمانة ثلاثة أنواع : مرابحة ، وتولية ، ووضيعة . فإن تم البيع بالثمن الأول ، مع إضافة ربح معلوم ، فهو مرابحة . وإن تم بالثمن الأول ، بدون ربح ولا خسارة ، فهو تولية . وإن تم بالثمن الأول ، بخسارة معلومة ، فهو وضيعة .

فبيع الأمانة يعتمد على أمانة البائع ، في إخبار المشتري بالثمن الذي اشترى به السلعة . فإذا كان بيع الأمانة والبيع الأول قد تما نقدًا ، أو لأجل واحد غير مختلف ، فهذا لا مشكلة فيه . لكن إن تم البيع الأول لأجل ، وبيع الأمانة نقدًا ، أو تما بالأجل ، وكان أجل الأول أبعد من الثاني ، وجب إخبار المشتري بذلك ، لأن للزمن حصة من الثمن ، أي إن الثمن المؤجل يزيد على المعجل ، والثمن الأبعد أجلاً يزيد على الأقرب أجلاً ، وهو ما بسطناه في موضع آخر .

لكن هذا الإخبار مطلوب في بيع الأمانة ، وغير مطلوب في المساومة ، ولا في المناقصة .

* * *

# خاتمة

هذه الخاتمة تعتمد على ورقتي هذه ، بالإضافة إلى الورقة السابقة ، التي ذكرتها في المقدمة .

**التوريد :**

عقد يتعهد فيه أحد الطرفين ( المورِّد ) بأن يورد إلى الطرف الآخر ( المورَّد له ) سلعًا أو خدمات موصوفة ، على دفعة واحدة ، أو عدة دفعات معلومة ، في مقابل ثمن أو أجر محدد ، بحيث يدفع قسط منه كلما تم قبض قسط من المبيع .

ويجب أن يكون المبيع عام
الوجود وقت التسليم ، أو تنتجه مصانع ذات إنتاج كبير ، ومعروفة بقدرتها العالية على التسليم .

وهو عقد جائز شرعًا ، وإن تأجل فيه البدلان ، بالنظر لحاجة الناس إليه ، وعموم البلوى به ، وانتشاره في القوانين والأعراف الحديثة ، وخلوه من الموانع الشرعية .

ويجوز فيه الاتفاق على سعر الوحدة ، دون الكمية . كما يجوز فيه ترك السعر لسعر السوق . ويجوز فيه ضمان المبيع لمدة معلومة ، لإزالة جهالة المشتري ، وزيادة رضاه .

**المناقصة :**

طريقة في الشراء أو الاستئجار أو الاستصناع ، تخضع لنظام محدد ،

وتلتزم فيه الجهة صاحبة المناقصة بدعوة المناقصين إلى تقديم عطاءاتهم ( عروضهم ) ، وفق شروط ومواصفات محددة ، من أجل الوصول إلى التعاقد مع صاحب أرخص عطاء .

والمناقصة كالمزايدة جائزة شرعًا ، سواء أكانت عامة أم محدودة ، داخلية أم خارجية ، علنية أم سرية .

ويجوز قصر الاشتراك فيها على المصنفين رسميًا ، أو المرخص لهم حكوميًا ، شريطة أن يكون هذا التصنيف أو الترخيص قائمًا على أسس موضوعية عادلة .

ويجوز للجهة صاحبة المناقصة فرض غرامات تخلف على الموردين ، الذين يتخلفون عن تنفيذ التزاماتهم بدون عذر مقبول .

ولا يجوز لها فرض غرامات تأخير ، لأنها تضارع فوائد التأخير في القروض الربوية . وفي الورقة بيان للعقوبات الجائزة وغير الجائزة ، في حال مماطلة المدين في التسديد .

ويجوز لها تقديم دفتر الشروط إلى المناقصين ، مقابل تأمين يردُّ إليهم ، عند إعادة الدفتر . ولكن لا يجوز لها أن تفرض عليهم تكلفته أو ثمنه ، لأن منفعته عائدة لها ، لا لهم .

* * *

# المسابقات الهاتفية التلفزيونية

## « من سيربح المليون » نموذجًا

**مقدمة :**

تتكاثر في أيامنا هذه المسابقات الهاتفية والتلفزيونية ، حتى صارت كالطوفان . وهي اليانصيب بثوب جديد . فعلى الراغب في الاشتراك أن يشتري بطاقة هاتفية للاتصال ببرنامج مسابقات معين ، تتقاسم إيراداتها شركة الاتصالات مع الشركة المنتجة للمسابقة . وربما لا تكون هناك بطاقة ، ولكن يتم تقاسم الإيرادات الناجمة عن الاتصال برقم هاتفي معين . ويتصل الراغبون ، ويجدون صعوبة كبيرة ، ويكررون الاتصال مرات ومرات ، ويتكبدون نفقات هائلة للدخول إلى المسابقة . فليس كل من يتصل يصير مشتركًا . لكن بالتأكيد كل من يتصل يوفر إيرادات لشركة الاتصالات وشركة المسابقة .

الأسئلة والجوائز :

هناك ١٥ سؤالاً على الطريقة التالية :

| | |
|---|---|
| ١٥ | ١٠٠٠٠٠٠ ريال |
| ١٤ | ٥٠٠٠٠٠ |
| ١٣ | ٢٥٠٠٠٠ |
| ١٢ | ١٢٥٠٠٠ |
| ١١ | ٦٤٠٠٠ |

| | |
|---|---|
| ١٠ | ( ٣٢٠٠٠ ) |
| ٩ | ١٦٠٠٠ |
| ٨ | ٨٠٠٠ |
| ٧ | ٤٠٠٠ |
| ٦ | ٢٠٠٠ |
| ٥ | ( ١٠٠٠ ) |
| ٤ | ٥٠٠ |
| ٣ | ٣٠٠ |
| ٢ | ٢٠٠ |
| ١ | ١٠٠ |

ويبدو أن جائزة كل سؤال ضعف جائزة السؤال السابق له ، إلا الثالث والرابع والثاني عشر ، حيث يقل الثالث بمقدار ١٠٠ عن الضعف ، وكذلك الرابع ، ويقل الثاني عشر بمقدار ٣٠٠٠ .

وهذه الأسئلة مقسمة إلى ثلاث مجموعات ، المجموعة الأولى ١ ـ ٥ أسئلة سهلة ، وفيها تتم مساعدة المتسابق ؛ والمجموعة الثانية ٦ ـ ١٠ أسئلة متوسطة ؛ والمجموعة الثالثة ١١ ـ ١٥ أسئلة صعبة .

وإذا بلغ المتسابق ١٠٠٠ ريال ثبت ربحه ، ولكن أي سؤال بعده حتى ١٦٠٠٠ إذا عرف جوابه ربح جائزته ، وإذا لم يعرف خسر ورجع إلى الـ ١٠٠٠ . ويمكنه الانسحاب عند أي سؤال دون ربح ولا خسارة . فإذا انسحب عند السؤال الثامن ربح جائزة السؤال الذي قبله ٤٠٠٠ ، ولكنه لو أجاب وأخطأ لرجع إلى الـ١٠٠٠ .

وإذا بلغ المتسابق ٣٢٠٠٠ ثبت ربحه ، ولكن أي سؤال بعدها حتى

٠٠٠ ٥٠٠ إذا عرف جوابه ربح ، وإذا لم يعرف خسر ورجع إلى الـ٣٢٠٠٠ . ويمكنه الانسحاب عند أي سؤال دون ربح ولا خسارة . فإذا انسحب عند السؤال الثالث عشر ربح جائزة السؤال الذي قبله ١٢٥٠٠٠ ، ولكنه لو أجاب وأخطأ لرجع إلى الـ٣٢٠٠٠ .

ولو فرضنا أن المتسابق يواجه السؤال ١٤ ، فإذا عرف جوابه حصل على جائزته ٠٠٠ ٥٠٠ ، وإذا أخطأ الجواب رجع إلى ٣٢٠٠٠ ، أي دفع ثمن الخطأ :

٥٠٠ ٠٠٠ ـ ٣٢ ٠٠٠ = ٤٦٨ ٠٠٠ ريال

فهو ضمن هذا المدى : سالم إذا انسحب

غانم إذا أصاب

غارم إذا أخطأ

**وسائل المساعدة :**

في هذه المسابقة ثلاث وسائل لمساعدة المتسابق :

( ١ ) حذف إجابتين من أربع ، فيبقى الخيار بين اثنتين ، وهو أسهل . وتمتاز هذه الوسيلة بأنها مضمونة النفع .

( ٢ ) طلب مساعدة الجمهور : ويقصد به الجمهور الموجود في الأستوديو خلف المتسابق . وقد يتألف من حوالي ١٠٠ شخص . يعطون إجاباتهم خلال ثوان ، بحيث تظهر نتيجتها بشكل أعمدة بيانية ، تعرف منها نسبة كل خيار من الخيارات الأربع ( أو الخيارين المتبقيين إذا حذفت إجابتان ) . فقد تكون النسبة ١٠٪ للخيار الأول ، و٢٥٪ للثاني ، و٣٠٪ للثالث ، و٣٥٪ للرابع . وكلما كانت النسب متقاربة شعر المتسابق بالشك ، وكلما كانت هناك نسبة كبيرة واضحة لأحد الخيارات شعر بالأمان .

لكن الجمهور قد يصيب وقد يخطىء . ويكون أقرب إلى الصواب إذا لم يجب من أفراد هذا الجمهور إلا من كانوا متأكدين من الجواب الصحيح ، أو من يغلب على ظنهم أنه هو الجواب الصحيح . ولكن تبقى هذه الوسيلة غير مأمونة ، ويمكن للمتسابق أن يختار ما اختاره الجمهور ، ويمكنه أن يعزف عنه إلى اختيار آخر .

( ٣ ) طلب الاتصال بصديق : والمقصود هنا هو الاتصال الهاتفي ، حيث يضع المتسابق أسماء عدد محدد من الأصدقاء وأرقام هواتفهم لدى معدّي المسابقة ، فإذا ما واجه سؤالاً معينًا صعبت عليه إجابته ، أمكنه اختيار صديق مناسب ، يجري الاتصال به هاتفيًا ، في منزله أو مكتبه ، ليساعد المتسابق على الإجابة الصحيحة ، من بين أربع إجابات أو اثنتين إذا ما سبق حذف إجابتين . ولكن الصديق قد يعلم وقد يجهل ، وقد يصدق وقد يخون . فهذه الوسيلة لا تخلو أيضًا من مخاطر .

وهكذا فإن هناك ثلاث وسائل للمساعدة ، قد تنفع المتسابق في الإجابة على ٣ أسئلة من ١٥ سؤالاً ، أي على خُمس الأسئلة . ولئن كانت منفعتها أكيدة في حذف الإجابتين ، إلا أنها غير حاسمة ، إذْ يبقى هناك خياران ، ومنفعتها مشكوك فيها في الوسيلتين الأُخْرَيَيْن : الصديق ، والجمهور .

**المشتركون المحتملون :**

كل الناس تقريبًا من جميع أنحاء العالم ، من حملة الشهادات العالية والجامعية والثانوية والمتوسطة والابتدائية ، من أطباء ومهندسين وأساتذة وموظفين وتجار ومهنيين وغيرهم ، من ذكور وإناث ، من ذوي الاتجاهات العلمانية والدينية . . . فقد تجد في المسابقة من هو علماني أو متدين ، أو فتاة سافرة أو متحجبة ، أو مثقف كبير أو شبه أمي لا يزيد على معرفة القراءة . . .

وهؤلاء كلهم يتكبدون مصاريف الاشتراك في المسابقة ، التي هي عبارة عن مصاريف الاتصالات الهاتفية . ولا ريب أن وجود القنوات الفضائية ووسائل الاتصال الحديثة قد فتح بابًا كبيرًا لتعظيم إيرادات مثل هذه المسابقات إلى حد كبير . وكلما زاد عدد المتصلين ، وارتفعت تعرفة الاتصال ، وقلَّ عدد الفائزين ، أمكن زيادة إيرادات المسابقة ومبالغ الجائزة .

**إيرادات ونفقات المسابقة :**

ـ **الإيرادات** : حصص أجور المكالمات الهاتفية ، وإيرادات الإعلانات التي تتخلل المسابقة ، أو الزيادة في أجور هذه الإعلانات التي تظهر أثناء المسابقة .

ـ **النفقات** : حصة الشركة الأصلية التي رَخصت باقتباس فكرة المسابقة ، ومصاريف إعداد الأسئلة ، وأجور موظفي المسابقة ، وأجور الأستوديو ، وتكلفة إحضار جمهور للتصفيق أثناء المسابقة ، ولمحاولة إعانة المتسابق إذا طلب ، ومصاريف سفر المتسابق ومرافقه ، ومصاريف الإقامة ليلة أو ليلتين ، في لندن أو باريس ، حيث تجري المسابقة في استوديوهات متخصصة ، والمبالغ المدفوعة للجوائز ، ومكافأة مقدم البرنامج والمخرج والمساعدين والطاقم الفني والإداري ، ومصاريف اهتلاك أجهزة وبرامج الكمبيوتر ، ومصاريف الاتصالات الهاتفية بصديق المتسابق ، ولا سيما أنها غالبًا مكالمات خارجية . . .

**الرابح والخاسر :**

ـ الرابح دائمًا هي الجهة المنظمة للمسابقة ، لأنها تتحكم في الإيرادات والمصاريف ، بحيث تحقق أرباحًا مضمونة ومرتفعة ، يساعد على ذلك زيادة عدد المتصلين نتيجة انتشار القنوات الفضائية . والرابح

أيضًا قلة من المتسابقين بالنسبة للعدد الكبير الذين كانوا يرغبون في الاشتراك ، وجرت تصفيتهم واختزالهم إلى أعداد صغيرة حظيت بالاشتراك الفعلي في خوض غمار المسابقة . وتتراوح أرباح هؤلاء الفائزين بين ١٠٠٠ ريال و١٠٠٠٠٠ ريال ، وربما تصل إلى أعلى من ذلك في حالات نادرة .

ـ الخاسرون هم العدد الأكبر الذين تكبدوا مصاريف ومتاعب الاتصال الهاتفي ، ولم يستطيعوا الاشتراك ، نتيجة القرعة الأولى والقرعة الثانية . الأولى في بداية الأمر قبل الوصول إلى الاستوديو والظهور على شاشة التلفزيون ، والثانية بعدئذ في أثناء الظهور في الاستوديو ، حيث يختار متسابق من بين مجموعة منهم ، إذا انفرد بالإجابة على سؤال مطروح لهذا الغرض ، أو إذا كان هو الأسرع في الإجابة .

**تجميل المسابقة :**

يتم تجميل المسابقة بوسائل مختلفة :

ـ **تنويع الأسئلة** : ثقافية ، تاريخية ، علمية ، رياضية ، فنية ، دينية ، لغوية . . . إلخ .

ـ **تقديم البرنامج** : اختيار شخصية معينة لتقديم البرنامج ، كانت مشهورة ، أو يمكن أن تصير مشهورة ، اللعب بأعصاب المتسابق بعد طرح السؤال والإجابة وإلى حين إعطاء الإجابة الصحيحة ، بالكلام أو بحركات اليد والرأس والعين والحاجب والشفتين ، كأن يبطىء عليه في بيان الإجابة ، أو يؤجل الإجابة إلى ما بعد فقرة إعلانية ، أو يقول له : لو أجيب بكذا لكان خطأ ، أو لو أجبت بأي إجابة أخرى لكانت إجابتك غير صحيحة ، أو يفاجئه : خطأ لو أجبت بإجابة كذا . . . وربما تخللت

المسابقة بعض أسئلة للمتسابق عن مهنته أو فنه ، بدون إطالة ، لا سيما إذا كان فنانًا أو أديبًا أو إعلاميًا . . .

ـ **اختيار وجوه بارزة** : من حين لآخر قد تقدم حلقات خاصة ، في رمضان مثلاً ، بحيث يكون المتسابق فنانًا أو فنانة ، أو شخصية عامة أو إعلامية . . . إلخ . ويدعى هؤلاء بدون أن يتكبدوا مصاريف الاتصالات الهاتفية ، فالجهة المنظمة للمسابقة هي التي تتصل بهم ، وتدعوهم للاشتراك ، وتقوي عزيمتهم على ذلك ، وربما تخصص جوائزهم لأعمال الخير ، فيذكرون جمعيات خيرية معينة ، أو يَعِدون بالتبرع لجهات لا يذكرون أسماءها . ولا يعلم المشاهد هل سيتم فعلاً تحويل هذه الجوائز إلى هذه الجهات الخيرية أم لا ؟ وإذا كان المتسابق مطربًا ربما طلب منه مقدم البرنامج تقديم مقطع صغير من بعض أغنياته ، وإذا كان إعلاميًا ربما دردش معه قليلاً في مهنته . . . إلخ .

وربما يتردد هؤلاء في الاشتراك في المسابقة ، خشية أن يعجزوا عن الإجابة عن بعض الأسئلة ، وربما تكون سهلة ، أو واقعة في مجال تخصصهم ، فيكون هناك شيء من الحرج أو الافتضاح . ومن المحتمل أن تتعهد لهم الجهة المنظمة بمساعدتهم على بلوغ ربح معين ، ومساعدتهم بطريقة أو بأخرى ، ظاهرة أو خفية ، وغالبًا ما يكون عدد من الأسئلة واقعًا في دائرة اهتمامهم .

ـ **التبرع لأعمال الخير** : الملاحظ أن البرنامج عندما يستضيف متسابقين من ذوي الوجوه البارزة ، فإن هؤلاء يتعهدون ، بصورة واضحة أو غير واضحة ، بصرف الجوائز التي يحصلون عليها لأعمال الخير ، وقد يسمُّون جهاتها أو لا يسمُّونها أمام المشاهد . وبما أنها لأعمال الخير ، ربما تمت مساعدتهم نسبيًا للوصول إلى مبالغ محددة : ١٠٠٠٠٠ مثلاً أو ٢٥٠٠٠٠ أو أكثر أو أقل . وقد خصصت حلقة لأمهات

شهداء الانتفاضة ، وكان عددهن ثلاثًا ، من مناطق وأديان مختلفة ، فوصل ربح كل منهن إلى ١٢٥٠٠٠ على التساوي . وهذا ما قد يجعل جمهور المشاهدين يغفرون لهؤلاء الشخصيات اشتراكهم في المسابقة ، كما يجعلهم ينظرون إلى برنامج المسابقة بمزيد من التقدير ، لأن للأعمال الخيرية والإنسانية حصة منه .

وفكرة التبرع لأعمال الخير فكرة قديمة ، فقد كان أهل الجاهلية يشترون بثمن مؤجل جَزورًا ( جملاً أو ناقة ) ، فيقسمونها بواسطة جزار مختص إلى عشرة أقسام متساوية تقريبًا ، ويعقدون مجلسًا للقمار منظمًا ، يجتمع فيه اللاعبون والجمهور والفقراء ، لا سيما في فصل الشتاء حيث تشتد حاجة الفقراء إلى لباس يحميهم من البرد . لكن الفرق أن الفقراء حاضرون هنا ، وفي المسابقات الحديثة هم غائبون ، فقد تصل إليهم الجوائز أو لا تصل .

ـ **إدخال تعديلات أو تنقيحات** : في بداية عهد البرنامج ، كانت أسئلة المجموعة العليا صعبة جدًا أو مستحيلة الإجابة ( تعجيزية ) . وفيما بعد ، جرى تعديلها بحيث تكون صعبة نسبيًا لا مستحيلة ، وذلك بغرض التنافس مع برامج مسابقات أخرى في محطات تلفزيونية منافسة ، وبغرض زيادة تحريض المشاهد على الاشتراك في المسابقة ، وذلك عندما يشعر أصحابها أن فتورًا ما قد اعترى البرنامج . وعندئذ يجري إطماع المتسابقين بالجوائز العليا ، بل بأعلى جائزة ، وهي المليون ، حتى لا يشعروا أنها مجرد طُعم لا يمكن الوصول إليه أبدًا .

ـ **مؤثرات ضوئية وموسيقية** : فالاستوديو فخم ، وذو إضاءة حديثة مبهرة ، والموسيقى المصاحبة موسيقى مؤثرة ، وتختلف نغمتها باختلاف الجواب : هل هو صحيح أم خاطىء ؟

**الحظ :**

يكمن الحظ في الكثير من أحشاء المسابقة :

ـ هل يقبل اشتراكك المبدئي أم لا يقبل ؟ بعد الاتصال الهاتفي .

ـ هل يقبل اشتراكك الفعلي أم لا يقبل ؟ عند الحضور والتسابق في الإجابة وسرعتها .

ـ هل تكون الأسئلة من اختصاصك أم لا ؟

ـ هل سيحاول مقدم البرنامج مساعدتك أم لا ؟

ـ هل سيكون صديقك قادرًا على مساعدتك أم لا ؟ وهل سيكون مخلصًا أم لا ؟

ـ هل سيكون الجمهور قادرًا على مساعدتك أم لا ؟ وهل سيكون مساعدًا لك أم مضللاً ؟

ـ هل ستكون مضطربًا أم لا ؟ أثناء الاشتراك في المسابقة .

ـ هل ستكون مجرد متسابق عادي أم متسابقًا محظوظًا ، تم اختيارك لإيصالك إلى المليون ، أو إلى نصف مليون ، أو إلى ١٠٠٠٠٠ مثلاً ؟

والخلاصة فإن دور الحظ في مثل هذه المسابقات أكبر بكثير من دور المهارة ، فقد يفوز شخص عادي ، ويخسر شخص متفوق ، ذلك لأن نطاق الأسئلة واسع مفتوح ، ونطاق المشاركين كذلك . فليست هي مسابقة متخصصة لمتسابقين متخصصين ، كما في الجوائز العلمية الممنوحة للمبدعين . والغاية الأساسية منها اجتذاب أكبر عدد من الناس لتحقيق أكبر ربح ممكن .

**المزايا والمساوىء :**

**المزايا :**

ـ حصول الجهة المنظمة على أرباح عالية من الاتصالات الهاتفية ، ومن الدعايات ، لا سيما وأن نطاق المسابقة نطاق عالمي يسرته المحطات التلفزيونية الفضائية .

ـ حصول فئة قليلة ، هي فئة الرابحين ، على بعض الجوائز المتفاوتة في المبلغ .

ـ جذب انتباه مشاهدي التلفزيون ، لتسليتهم وإمتاعهم والاحتيال بكل السبل الممكنة لدفعهم إلى مشاهدة المسابقة والإعلانات التجارية التي تتخللها .

**المساوىء :**

ـ غالبية خاسرة لصالح أقلية رابحة ، وهي غالبية الذين تحملوا رسوم الهاتف ، وتعبوا في الاتصال ، من أجل الاشتراك في المسابقة .

ـ تعويد الناس على الكسب بالحظ ، على حساب ترك السعي والتعب في الأعمال المنتجة : الزراعة والصناعة والتجارة والخدمات . فالمسابقة غير منتجة ، وتؤدي إلى ضياع أوقات الناس وجهودهم وأموالهم . وما يحصلون عليه منها من تسلية فهو شيء قليل مهدر .

ـ الجوائز فيها أعلى من الجوائز العلمية الممنوحة للعلماء المتفوقين . فأعلى جائزة هي مليون ريال ، في حين أن جائزة الملك فيصل العالمية لا تزيد على ٧٥٠٠٠٠ ريال ، وربما يتقاسمها اثنان أو أكثر .

ـ الاهتمام بالجوائز العلمية المتخصصة هو الذي يصنع التقدم والحضارة ، أما هذه المسابقات فتعتمد على أمور عامة لا تسمن ولا تغني من جوع ، وقد تشغل الناس بأمور تافهة نسبيًا على حساب أمور أخرى تخصصية نافعة .

ـ توزيع المال فيها توزيع غير رشيد ، لأنه مبني على الحظ ، وليس على الإنتاج أو الحاجة .

ـ تزيد توزيع الدخل والثروة سوءًا ، لصالح الأثرياء على حساب الفقراء . وهنيئًا لشعب يريد حكامه أن يحلوا مشكلات فقره عن طريق اليانصيب!

ـ لا تتاح إلا لأصحاب الامتياز ، ولا يرخص بها لكل من شاء .

وأخيرًا لو فرضنا أن صاحب المسابقة جمع ١٠ ملايين من الناس ، فأخذ ٩ ملايين ، وأعطى المتسابق الفائز مليونًا ، فمَنْ هذا المتسابق ومَن هؤلاء الذين يستحقون أن تجمع لهم أموال الناس بهذه اللعبة الماكرة ؟! إن على من تحدثه نفسه بالاشتراك في المسابقة أن يتساءل : أَمِنْ أجل أن تكسب الشركة المنظمة ، وحفنة قليلة من الفائزين بالاعتماد على الحظ ، مبالغ خيالية ، هل يستحق هؤلاء مني أن أبذل مالي لهم ؟ هل كل مسابقة تستحق أن يبذل فيها المال ؟

## الأخلاق :

مع تراجع الحضارات الدينية ، والاشتراكيات التي كانت تقف في وجه الرأسمالية وتخفف من غلوائها ، تقدمت المدنية الرأسمالية ، وعادت إلى وجهها القبيح . فلا أحد ينافسها اليوم ، وهي معتمدة على أساس تنحية الدين والخلق من العلوم والآداب والفنون والرياضات . فالموقف من الدين والخلق إما حيادي وإما مشجع للفساد والخداع . فالناس أحرار حسب قوانينهم وتقاليدهم . والملاحظ أن كل ما هو ديني وخلقي يجد مقاومة ، وكل ما هو عكس ذلك ، من رذائل ومنكرات وقبائح ، يجد تسهيلات كثيرة من المافيات ومجموعات الضغط ، ويمنح جوائز تشجيعية وتقديرية .

ولا ينفع في هذه المدنيات مخاطبتها بلغة الدين والخلق والحق والعدل ، فالقوة عندها هي الحق ، والحق عندها لا قوة له ، ولغتها لغة مصالح وهيمنة ، لا لغة مبادىء وتواضع . ولذلك فإن مما يعاب على الرأسمالية أنها حولت الدنيا إلى صالة قمار واسعة ، فهي رأسمالية كازينوهات وكباريهات ، ولكنها لم تعد مقتصرة على الكازينوهات والكباريهات ، بل اقتحمت المنازل والبيوتات ، وتريد أن تعولم العالَم على صورتها وحسب مصالحها . ولا مانع من الكسب فيها بالاعتماد على الربا والقمار والرشوة والغش والدعارة وغير ذلك من المفاسد التي يثري من ورائها أثرياؤها ، فطالما أن هناك من الناس طلبًا عليها ، فالعرض مستعد لتلبية هذا الطلب بكل سرور . فالمدنية الرأسمالية إما أنها لا أخلاقية أو أنها منافية للأخلاق .

وما قد تراه من أخلاق قليلة مبعثرة فهو على سبيل التجمل وغسل الأموال وتبييضها والاحتفاظ بشيء من الفولكلور القديم أمام الجماهير . فهناك مافيات لا بأس أن تثري ويتفاحش ثراؤها وسلطانها ، ولو بتدمير العالم . فالأخلاق اليوم موضع سخرية واستهزاء ، ومجرد ذرائع وحيل ، والفساد موضع تقدير وتشجيع ، ذلك أن الخلق بنظرهم يحد من الكسب والإبداع ، والفساد يطلق الكسب والإبداع . وإذا كان الأصل في المعاملات الإباحة في حضارة أخلاقية ، فلعل الأصل اليوم في المدنيات المهيمنة هو الحرمة ، أو التوقف حتى تثبت الإباحة .

### هل يجوز تقديم هذه الجوائز للأعمال الخيرية ؟

إذا كانت هذه المسابقات وأمثالها من باب الحظ والميسر والقمار ، من حيث إن المشترك يدفع ثمن اشتراكه ( رسوم مكالمات هاتفية ) ، ثم إنه قد يربح وقد يخسر ، بناء على كثير من الحظ وقليل من المهارة ،

وتوقع الخسارة هو الغالب ، فإذا حصل على جائزة ، هل يجوز أن يتبرع بها إلى فقير ، وأن يقبلها هذا الفقير ؟

قد يقال إن الفقير سنحت له فرصة الحصول على مال لسد حاجته ، وليس هو الذي لعب القمار ، فلماذا يُحرم من هذا المال الذي جاءه ، لا سيما وأن هناك من يقول بأن المال الحرام لا ينتقل مِن ذمة مَن كسبه إلى ذمة هذا المحتاج ، فهو أشبه بغسل المال الحرام ؟ فإذا قدم أحد العمال خدمة لأحد الأثرياء ، وكان مال هذا الثري حرامًا ، فهل نقول للعامل : لا تأخذ أجرتك ، أولا تعمل لصالح هذا الثري ؟

وقد يقال إن هذا من باب « زنت وتصدقت » . فهل يجوز لها أن تزني بأجر ، وتتصدق ببعض أجرها أو كله ؟ الظاهر أن الجواب بالنفي بالنسبة لها ، لأن الزنا حرام ، وما يأتي من الحرام من أجر فهو حرام مثله . وقد يتعفف المحتاج عن أن يأخذ حاجته من مصدر حرام ، ولا سيما إذا كان يعلم أنه حرام . فإن الله طيب لا يقبل إلا طيبًا .

إن الصدقة لا تسوغ الزنا ، لكن إذا زنت وتصدقت ربما كان هذا على سبيل التخلص من المال الحرام ، وليس لصاحبه أجر الصدقة . قال الشاعر :

بنى مسجدًا لله من غير حلِّه ... فجاء بحمد الله غير موفق

كجارية تزني وتطعم جائعًا ... فيا ليتها لم تزنِ ولم تتصدق

* * *

# رأيي فيما تقوم به شركة Gold Quest من بيع قطع ذهبية تذكارية ومنح عمولات للعملاء لقاء إحضار زبائن جدد[1]

سألني الأخ الكريم الأستاذ رمزي سليم النعيمي عما تقوم به الشركة المذكورة من بيع تحف ذهبية وساعات ذهبية تذكارية نسائية ورجالية . . . يتراوح سعر القطعة منها بين ٧٧٠ و٩٠٠ دولار ، والصنعة فيها مكلفة ، لما فيها من نقوش وصور ، كصورة الكعبة المشرفة ، أو صورة أولمبياد سدني ، أو صورة سوكارنو أو غاندي أو جون كندي . . . ويزيد سعر الأونصة بمقدار ٣٠٠ دولار عن سعر الذهب لقاء الصنعة .

وتمنح الشركة عمولات للعملاء الذين يشترون منتجاتها ، إذا أحضروا لها زبائن آخرين . والحد الأدنى للعمولة ٤٠٠ دولار والأقصى ٢٤٠٠ دولار في اليوم للمشترك بمنتج واحد .

ويقوم العميل بدفع ثمن المبيع دفعة واحدة ، أو دفعتين إحداهما معجلة والأخرى مؤجلة بمقدار ٤٠٠ دولار تخصم من عمولة العميل . ويتم الدفع بواسطة بطاقات الائتمان أو الشيكات .

وتغري الشركة زبائنها بأن إنتاج القطع الذهبية إنتاج محدود ، لا يزيد على ١٠ آلاف قطعة ، ويتوقع معه ارتفاع أسعارها في المستقبل . فقد قامت الشركة على سبيل المثال بصناعة أونصة ذهبية خاصة بأولمبياد

---

(١) منشور في صحيفة الوحدة ، أبو ظبي ، ٢٦/٩/١٤٢٢هـ = ١١/١٢/٢٠٠١م .

سدني الذي جرى عام ٢٠٠٠م ، وارتفع سعر هذه الأونصة بعد عام بمقدار ٤٠٠ دولار . كما تغريهم بالعمولات الممنوحة لهم لقاء ما يقدمونه لها من زبائن جدد . وتبلغ هذه العمولات ٥٣٪ من إيرادات الشركة . وهذه العمولات عمولات تصاعدية تتضاعف ، بما يشبه المتوالية الهندسية ، بزيادة عدد الزبائن . كما تغريهم بأن هذه العملية كانت سببًا في ثراء الكثير من المشتركين فيها . وتمنح الشركة عمولة بنسبة ١٠٪ من تكلفة القطعة ، أي ٤٠ دولارًا . ولكنها لا تدفع هذه العمولة إلا بعد بيع ١٠ قطع ، فلو باع أقل منها فإنه لا يقبض أي عمولة .

**الجواب :**

١ـ شراء الذهب بالنقود لا يجوز فيه الأجل عند جمهور الفقهاء ، لحديث النبي ﷺ : « الذهب بالذهب ( . . . ) مثلاً بمثل ، سواءً بسواء ، يدًا بيد . فإذا اختلفت هذه الأصناف فبيعوا كيف شئتم ، إذا كان يدًا بيد »[1] . وأجازه ابن تيمية وابن القيم . قال ابن تيمية : « يجوز بيع المصوغ من الذهب ( . . . ) بجنسه ، من غير اشتراط التماثل ، ويجعل الزائد في مقابل الصنعة ، سواء كان البيع حالاً أو مؤجلاً ، ما لم يقصد كونها ثمنًا »[2] ( أي نقودًا ) . والحجة في ذلك أن علة الذهب هنا هي الثمنية ، والحلي ليست أثمانًا ، فيجوز فيها الفضل والنَّساء ( الأجل ) . وإني أميل إلى رأي ابن تيمية وابن القيم ، وقد دافعت عنه في بحث لي بعنوان : « أحكام بيع وشراء حلي الذهب والفضة » ، منشور في مجلة جامعة الملك عبد العزيز : الاقتصاد الإسلامي ، ومنشور كذلك في دار القلم بدمشق ١٤٢٠هـ = ١٩٩٩م .

---

(١) صحيح مسلم ٤/٩٨ .

(٢) الاختيارات الفقهية ١٢٧ .

وهذه العملية فيها تأجيل ، فهي غير جائزة عند الجمهور ، وجائزة عند الشيخين ابن تيمية وابن القيم .

٢ـ الصنعة في الحلي مقومة ، بخلاف الصنعة في الأثمان ( النقود ) فإنها مهدرة . وعلى هذا فإن ما تزيده الشركة في الثمن لقاء الصنعة جائز .

٣ـ بطاقات الائتمان جائزة في نظري إذا كانت خالية من الربا ، مثل البطاقة المدينة Debit Card . ومن لا يرى جوازها يمكنه الاستعاضة عنها بالشيكات ، كما ورد في وصف العملية أعلاه .

٤ـ الصور التي على القطع أراها جائزة في جملتها ، وهي كصور الرؤساء والملوك على عملات دولهم ، ولا يراد منها العبادة أو التقديس . وهذا الحكم يختلف من صورة إلى صورة ، فكل قطعة يجب النظر فيها على حدة .

٥ـ العمولات الممنوحة للعملاء لقاء جلب الزبائن جائزة ، على أساس أنها جعالة أو سمسرة . فمن الجائز أن يقول : من جاءني بزبون فله كذا ، أو إن بعت هذه القطعة فلك كذا ، أو لك نسبة معلومة من ثمنها . وأرى من الجائز أيضًا أن يقول له : إن بعت في هذا اليوم قطعة فلك كذا ، وإن بعت قطعة ثانية فلك كذا ( مبلغ أعلى ) ، وهكذا . وتفصيل هذا فيما كتبته في مواضع أخرى حول الجعالة وحول السمسرة .

غير أن هناك شيئًا ربما لا يكون جائزًا ، وهو أن يبيع له أقل من ١٠ قطع ولا يكون له شيء . فالفقهاء عندما قارنوا بين الجعالة والإجارة ذهبوا إلى أن الجعالة لا تجوز إلا إذا كان الجاعل لا منفعة له إلا بتمام العمل . فإذا كانت له منفعة فيما هو أقل من التمام وجبت عليه أجرة ، ولم تصح الجعالة . فالشركة هنا تستفيد من بيع القطع فيما دون العشر ، فكيف لا يستفيد العميل ؟

٦ـ قد يرد على العملية أن فيها بيعتين في بيعة ، وهذا منهي عنه بالحديث النبوي الشريف . فالجعالة ( العمولة ) لا تكون للعميل إلا إذا اشترى من الشركة أولاً . فالجعالة عقد ارتبط هنا بعقد آخر ، وهو البيع ، فصارت العملية عقدين في عقد . وقد يمكن التغاضي عن هذه الشبهة لعموم البلوى في العقود الحديثة القائمة في معظمها على منظومة عقود ، ولصعوبة تحديد معنى بيعتين في بيعة ، واختلاف الفقهاء فيها اختلافًا كثيرًا ، وإجماعهم فقط على بعض الصور المحرمة بنصوص شرعية أخرى ، لا بمقتضى هذا النص .

**ملاحظة :**

١ـ أرى أن العملية جائزة بالجملة ، ويمكن التغاضي عن بعض تفصيلاتها ، أو السعي لتنقيحها وتهذيبها . وهذا الرأي مبني على ما فهمته من الأوراق المرسلة إلي ، وحسب تلخيصي لها أعلاه . لكن قد يكون فهمي لها غير صحيح ، وقد يكون للعملية أغوار لم أفهمها ، أو لم تشرحها الشركة . ولا يجوز لأي مشترك أن يقدم على هذه العملية ، ما لم يتمكن من فهمها والعلم بها . وقد لا أستطيع فهمها بدقة إلا بأن أكابد الاشتراك فيها ، أو أن يشرحها لي مشترك أمين وبليغ . وعلى كل حال فإن ما كتبته في هذه العملية مطروح للنقاش ويساعد على البدء في مناقشتها ، ولا تزال هناك بعض الأمور التي يجب استيضاحها ، مثل علاقة الشركة بالمصارف المركزية ، وغير ذلك .

٢ـ أفوضك بنشر هذا الرأي ، لفتح النقاش حول العملية ، في أي صحيفة أو مجلة ، والتكرم بإعلامي .

* * *

# شركة غولد كويست

## Gold Questماذا تفعل[1]؟

اطلعت على ما نشرته « الاقتصاد الإسلامي » ، العدد ٢٤٨ لعام ١٤٢٢هـ = ٢٠٠٢م ، للدكتور أحمد بن عبد العزيز الحداد ، حول « غولد كويست » . وكنت نشرت شيئًا عن الموضوع نفسه في صحيفة « الوحدة » ( أبو ظبي ) ، العدد ٨٨٣٧ يوم ٢٦ رمضان ١٤٢٢هـ = ١١ ديسمبر ٢٠٠١م ، بعد اطلاعي على بعض نشرات الشركة المذكورة ، التي فهمت منها أنها تبيع تحفًا ذهبية وساعات ذهبية تذكارية نسائية ورجالية . . . يتراوح سعر القطعة منها بين ٧٧٠ و٩٠٠ دولار ، والصنعة فيها مكلفة ، لما فيها من نقوش وصور ، كصورة الكعبة المشرفة ، أو صورة أولمبياد سدني ، أو صورة سوكارنو أو غاندي أو جون كندي . . . ويزيد سعر الأونصة بمقدار ٣٠٠ دولار عن سعر الذهب لقاء الصنعة .

وتمنح الشركة عمولات للعملاء الذين يشترون منتجاتها ، إذا أحضروا لها زبائن آخرين . والحد الأدنى للعمولة ٤٠٠ دولار والأقصى ٢٤٠٠ دولار في اليوم للمشترك بمنتج واحد .

ويقوم العميل بدفع ثمن المبيع دفعة واحدة ، أو دفعتين إحداهما معجلة والأخرى مؤجلة بمقدار ٤٠٠ دولار تخصم من عمولة العميل . ويتم الدفع بواسطة بطاقات الائتمان أو الشيكات .

---

(١) منشور في مجلة الاقتصاد الإسلامي ، دبي ، العدد .

وتغري الشركة زبائنها بأن إنتاج القطع الذهبية إنتاج محدود ، لا يزيد على ١٠ آلاف قطعة ، ويتوقع معه ارتفاع أسعارها في المستقبل . فقد قامت الشركة على سبيل المثال بصناعة أونصة ذهبية خاصة بأولمبياد سدني الذي جرى عام ٢٠٠٠م ، وارتفع سعر هذه الأونصة بعد عام بمقدار ٤٠٠ دولار . كما تغريهم بالعمولات الممنوحة لهم لقاء ما يقدمونه لها من زبائن جدد . وتبلغ هذه العمولات ٥٣٪ من إيرادات الشركة . وهذه العمولات عمولات تصاعدية تتضاعف ، بما يشبه المتوالية الهندسية ، بزيادة عدد الزبائن . كما تغريهم بأن هذه العملية كانت سببًا في ثراء الكثير من المشتركين فيها . وتمنح الشركة عمولة بنسبة ١٠٪ من تكلفة القطعة ، أي ٤٠ دولارًا . ولكنها لا تدفع هذه العمولة إلا بعد بيع ١٠ قطع ، فلو باع أقل منها فإنه لا يقبض أي عمولة .

* * *

قد يكون من المآخذ الواضحة على العملية أن العميل ، إذا باع للشركة أقل من ١٠ قطع ، لا يكون له شيء . هل هذه جعالة ؟ صورة الجعالة : من وجد سيارتي المسروقة فله ١٠٠٠ ريال . فإذا وجدها أخذ الألف ، وإذا لم يجدها فليس له شيء ، مهما بذل من جهد وزمن ومال . وقد أجاز الفقهاء الجعالة هنا لأن الجاعل لا منفعة له إلا بتمام العمل ، وهو العثور على السيارة المسروقة . أما في الحالات التي يكون له فيها منفعة بدون تمام العمل ، فلا تجوز الجعالة ، وإنما تجب الأجرة هنا بمقدار ما قدم من عمل . والشركة هنا تستفيد من بيع القطع فيما دون العشر ، فكيف لا يستفيد العميل ؟

وهناك مأخذ آخر على العملية ، وهو الغموض والتعقيد ، ولا ننصح أي إنسان بالدخول في عملية لا يكون متمكنًا من فهمها ، فقد يكون هذا

الغموض وسيلة للخداع . وقد قرأت ما نشرته صحيفة « الخليج » من أن الشركة تماطل في تسليم القطع المبيعة ، وفي دفع العمولات ، وأن المتعاملين معها تركوا أعمالهم ووظائفهم ، وربما استدانوا ، ليوقعوا أنفسهم في ورطة أدت إلى الكثير من التنازع بينهم ، وغالبًا ما يكونون أقرباء ( أبًا ، أمًا ، ابنًا ، بنتًا ، أخًا ، أختًا . . . ) أو أصدقاء أو زملاء . والخروج من الحمام ليس كدخوله . وتتنصل الشركة من تحمل أي مسؤولية ، وتوقع هؤلاء بعضهم في بعض ، في نطاق العائلة أو المؤسسة التي يعملون فيها .

وهناك نقطة أخرى ، وهي أنه قد يكون من الجائز فقهًا رعاية الصنعة في ثمن حلي الذهب ، بخلاف النقود الذهبية ، فإن النقوش فيها مهدرة . ولئن جازت مراعاة الصنعة من حيث المبدأ ، إلا أن تقدير هذه الصنعة متروك للمشتري . فإذا غبنه البائع فإن الغبن الذي لا يصاحبه تغرير لا يعتدّ به ، عند جمهور الفقهاء ، ولو كان فاحشًا ، تغليبًا لاستقرار التعامل ، لأن المشتري المغبون يعدّ مقصرًا في تحري الثمن المناسب للسلعة . فالمغبون هنا لا يحميه شرع ولا قانون ، لا سيما وأن مثل هذه الشركات تتمتع بنفوذ كبير ، تستغله عند سنّ القوانين ووضع اللوائح ، وعند تطبيقها ، وفي فصل الخصومات عند التنازع القضائي .

وأخيرًا فإن إغراء الشركة للناس بالكسب الكبير والسريع إنما يتشابه مع إغراء شركات أخرى تمارس اليانصيب والقمار والخداع تحت ستار المسابقات الثقافية ، فيقع الفقراء والحالمون بالثراء في مصيدة الأثرياء المحتالين ، الذين يجتاحون الأسواق ، ويبتزون هؤلاء الفقراء ، مستعينين بمختلف المستشارين ، من ذوي الخبرة في التسويق والقانون والفقه وغير ذلك ، تساعدهم على تحقيق مآربهم عودة الرأسمالية إلى وجهها القبيح .

* * *



# بيع البطاقات المدنية[1]

# تعقيب على ما نُشر في العدد ٤٤٣ لعام ١٤٢٣هـ

حقيقة العملية :

تنص القوانين على وضع حد أعلى ( سقف ) لعدد الأسهم التي يجوز للمساهم الواحد أن يمتلكها في الشركة . فإذا كان هناك مساهم راغب في خرق القانون ، أمكنه التحايل باللجوء إلى شخص آخر لا يريد الاكتتاب في أسهم الشركة ، أو يريد الاكتتاب بأقل من الحد الأعلى . فيكتتب هذا الشخص بعدد معلوم من الأسهم ، ويتعاقد مع آخر في الباطن ، بعقد عرفي ، على بيع هذه الأسهم إليه ، مقابل مبلغ يتضمن ثمن الأسهم مضافًا إليه المبلغ المتفق عليه بينهما للتمكين من هذه العملية . وبهذه الطريقة يحاول بعض المساهمين تعظيم عدد الأسهم التي يمتلكونها في الشركة ، بقصد السيطرة عليها .

بيع البطاقة المدنية :

عنوان موهم وغير دقيق ، ولا أدري من وضعه . وحقيقة الأمر أنه إعانة على التحايل على القانون لقاء مبلغ معلوم . إن استخدام البطاقة المدنية في العملية لإجراء الاكتتاب غير كاف لوصفها بأنها بيع للبطاقة . وقد يكون هذا الاسم عبارة ملطفة ومحرفة للتعبير عن العملية ، بقصد

---

(١) نشر في مجلة الوعي الإسلامي ، العدد ٤٤٤ لعام ١٤٢٣هـ = ٢٠٠٢م .

انتزاع فتوى بجوازها . ولو سميت هذه العملية « بيع الضمائر والذمم » بدل بيع البطاقة المدنية لكان أقرب إلى واقع الحال .

**إذا كان المراد الاكتتاب في شركة مصرفية ربوية أو أي شركة أخرى تمارس أنشطة محرمة :**

هذه مسألة خارجة عن حقيقة العملية ، ومن حرمها لأجل الربا ، أو لأجل حرمة النشاط ، فحرمتها هنا ليست ناشئة من العملية نفسها ، بل من شيء خارج عنها ، وهو شراء أسهم في شركات ذات أنشطة محرمة . فالمسألة المطروحة هي قيام شخص بشراء أسهم لنفسه باسم شخص آخر بطريق الحيلة ، ولنفترض أن الشركة نشاطها حلال . فلماذا حصرت بالبنوك الربوية ؟

**ما يجب النظر إليه في الفتوى :**

حرمة العملية بالاستناد إلى الربا ، إذا كان السهم سهمًا في بنك ربوي ، هذا أمر واضح ، لكن ما يجب النظر إليه أولاً وقبل كل شيء هو أن القانون يحرم الاكتتاب بأكثر من عدد معين من الأسهم ، وهذا أمر لا يخالف الشرع ، بل يوافقه ، والغرض منه منع سيطرة شخص معين ، أو فئة محدودة من الأشخاص ، على الشركة . فالقاعدة أنه لا طاعة لمخلوق في معصية الخالق ، ولا معصية هنا ، فالطاعة واجبة للقانون ولولي الأمر .

**العملية حرام في أصلها لأنها رشوة :**

فهناك شخص يرغب في التحايل على القانون ، وآخر لا مانع عنده من مساعدته على هذا التحايل ، ولكن لقاء عِوَض . أليست هذه رشوة ؟ فالرشوة ما يدفع من مال عونًا على ما لا يحلُّ . إنها صورة من صور

التحايل على القانون ، وهي بعيدة عن مسألة الحقوق المجردة ، والحقوق المعنوية ( الاسم التجاري ، العلامة التجارية. . . ) ، وبيع العنب لمن يتخذه خمرًا ، وبيع السلاح في الفتنة. . . كما أنها بعيدة عن مسألة الغَرَر والجهالة ، لا سيما وأن الشخص سيدفع لصاحبه مبلغًا مناسبًا لعدد الأسهم المشتراة . إن التعرض لهذه المسائل فيه تطويل على القارىء والمستفتي وتشويش ، والعملية هي أقرب إلى الرشوة من أي شيء آخر مما ذُكر .

## هل تجوز العملية إذا كان المراد من شراء الأسهم في الشركة الربوية تصفية هذه الشركة ؟

لو أن شخصًا سلك هذا المسلك ، وكان قصده شراء أسهم البنك الربوي ، أو أسهم أي شركة أخرى ذات نشاط محرم ، بقصد تصفيتها وحلها وإقفالها في ما بعد ، فهذا قد يكون جائزًا . هل هذا هو مراد الجهات التي أفتت بالجواز ، أو رأت أن الأصل فيها الجواز ؟ على أي حال ، لا تجوز هذه العملية إطلاقًا إذا كان الغرض منها التحايل والسيطرة على النشاط المصرفي أو غيره ، ومخالفة القوانين والأنظمة وتعليمات ولي الأمر الموافقة للشرع .

* * *

# الباب الثالث

# اقتصاد إسلامي



# عمر بن الخطاب
# في غنيمة الأرض

## لماذا استدل بآية الفيء ولم يستدل بآية الغنيمة ؟

**آية الغنيمة ( الأنفال ٤١ ) :**

﴿ ۞ وَٱعْلَمُوٓا۟ أَنَّمَا غَنِمْتُم مِّن شَىْءٍ فَأَنَّ لِلَّهِ خُمُسَهُۥ وَلِلرَّسُولِ وَلِذِى ٱلْقُرْبَىٰ وَٱلْيَتَٰمَىٰ وَٱلْمَسَٰكِينِ وَٱبْنِ ٱلسَّبِيلِ ﴾ ، أي الخمس لبيت المال ، والأربعة الأخماس الباقية للمقاتلين الغانمين .

**آية الفيء ( الحشر ٧ـ١٠ ) :**

﴿ما أفاء الله على رسوله من أهل القرى فلله وللرسول ولذي القربى واليتامى والمساكين وابن السبيل ، كي لا يكون دولة بين الأغنياء منكم ( . . . ) للفقراء المهاجرين ( . . . ) ، والذين تبوؤوا الدار والإيمان من قبلهم ( . . . ) ، والذين جاؤوا من بعدهم﴾ ، أي الكل لبيت المال ، وليس الخمس فقط .

**الأرض المفتوحة عنوة : غنيمة أم فيء ؟**

الأرض المفتوحة في عهد عمر ، رضي الله عنه ، ( العراق والشام ) ، كانت قد فتحت بالقتال ، أي هي غنيمة . فالغنيمة ما يؤخذ بالقتال ، والفيء ما يؤخذ بلا قتال .

## الخلاف بين الصحابة :

ـ بلال وعبد الرحمن بن عوف والزبير بن العوام كانوا يطالبون بقسمة الأرض بين الفاتحين باعتبارها غنيمة[1] . وكان بلال من أشدهم في ذلك[2] .

ـ عمر وعثمان وعلي ومعاذ وطلحة وابن عمر كانوا يطالبون بعدم قسمة الأرض[3] .

## كيف استدل عمر للغنيمة بآية الفيء ؟

في معرض الخلاف بين الصحابة حول الأرض المفتوحة عنوة : هل تقسم أم توقف ؟ قال عمر : إني قد وجدت حجة ، وتلا آية الفيء ( الحشر ٧ـ١٠ ) ، ولم يتلُ آية الغنيمة ( الأنفال ٤١ ) .

وهنا قد نتساءل : لماذا لم يحتج عمر رضي الله عنه بآية الغنيمة ، والأمر يتعلق بالغنيمة ، واحتج بآية الفيء ؟ هل قرر عمر عدم القسمة ، ثم راح يلتمس دليلاً لرأيه ؟

يبدو أن عمر رضي الله عنه قد رأى أن الغنيمة إذا كبرت صارت في حكم الفيء ، والأمر هنا يتعلق بأرض كبيرة شاسعة . وربما رأى أيضًا أن القاعدة التي وردت في آية الفي : ﴿كي لا يكون دولة بين الأغنياء منكم﴾ هي قاعدة عامة ، ولا تقتصر على الفيء فحسب . وقد فعل عمر مثل ذلك في السلَب أيضًا . قال رسول الله ﷺ : « من قتل قتيلاً له عليه بينة فله

---

(١) الخراج لأبي يوسف ص٢٦ و٣٥ ، والاستخراج لابن رجب ص٢٣ ، والأموال لأبي عبيد ص٧٣ .

(٢) الخراج ص٢٦ و٣٥ .

(٣) الخراج لأبي يوسف ص٢٥ ، والاستخراج لابن رجب ص٤ و٩ و١٧ .

سلبه »[1] ، والسلَب ما يأخذه القاتل من قتيله من سلاح وثياب وفرس وسرج ولجام وغيره . فكان عمر إذا رأى السلب بلغ مالاً كثيرًا لم يعطه كله للقاتل ، بل كان يخمِّسه ويعامله معاملة الغنيمة ، لا معاملة السلب ، أي يأخذ خمسه لبيت المال[2] .

والأرض كما قال عمر هي عين المال ، أي أصله[3] ، فيجب أن يكون لها معاملة خاصة مختلفة ، فهي من الأصول الثابتة الباقية ، وليست من الأصول القابلة للاهتلاك[4] .

وكذلك ذهب بعض العلماء إلى أن الأرض ، ولا سيما إذا اتسعت ، فيء ولو كانت غنيمة[5] ، وهي للجيل الحالي والأجيال اللاحقة . فحكم العقار ( الأرض ) غير حكم المنقول ، أي إن حكم ما له أصل يبقى غير حكم ما له أصل لا يبقى ، فالأصول الثابتة منها أصول ثابتة باقية ( الأرض ) ، ومنها أصول ثابتة مستهلكة ( المنقولات ) .

## هل ما فعله عمر هو من باب تغليب المصلحة على النص ؟

بعض الباحثين المعاصرين يقولون إن عمر رضي الله عنه قد غلّب هنا المصلحة على النص ، وأن ما فعله في الأرض خلاف ما فعله النبي ﷺ . والصحيح أن النبي ﷺ قسم الأرض تارة ولم يقسمها تارة أخرى ، فقد قسم خيبر ولم يقسم مكة ، أو قسم بعض الأرض ولم يقسم بعضها الآخر[6] . وإني أرى أن هذه المسألة تتنازعها قاعدتان : قاعدة الغنيمة ،

---

(١) صحيح البخاري ٤/ ١١١ و٥/ ١٩٦ ، ومسلم ١٢/ ٥٩ .
(٢) الأموال لأبي عبيد ص٣٩٠ .
(٣) الأموال ص٧٣ و٧٨ و٧٩ ، والاستخراج ص٢٨ .
(٤) الاستخراج ص٢٠ .
(٥) نفسه .
(٦) الخراج لابن آدم ص١٩ و٢٦ ، وزاد المعاد لابن القيم ٢/ ٦٠ .

وقاعدة ﴿كي لا يكون دولة﴾ ، وذهب عمر إلى تغليب الثانية على الأولى ، ورأى أن القاعدة الثانية هي قاعدة عامة لا تختص بالفيء وحده .

**أقوال من يريد القسمة :**

ـ سأل بلال وأصحابه عمر بن الخطاب رضي الله عنهم جميعًا قسمة ما **أفاء** الله عليهم من العراق والشام ، وقالوا : اقسم الأرضين بين الذين افتتحوها ، كما تقسم غنيمة العسكر[1] .

ـ قال عبد الرحمن بن عوف : ما الأرض **والعلوج** إلا مما **أفاء** الله عليهم .

ـ قالوا : أتقف ما أفاء الله علينا بأسيافنا على قوم لم يحضروا ولم يشهدوا ، ولأبناء القوم ولأبناء أبنائهم ولم يحضروا ؟

**ملاحظة :**

١ـ لفظ « **أفاء** » الوارد في كلام بلال وعبد الرحمن يراد به الغنيمة ، واللفظ يوحي بالفيء[2] .

٢ـ **العلوج** : الفلاحون الأقوياء المعالجون للأرض . قال عمر رضي الله عنه : مَن رجلٌ له جزالة وعقل يضع الأرض مواضعها ، ويضع على العلوج ما يحتملون ؟[3] . وقد توهم بعض المعاصرين أن العلوج آلات لا أشخاص .

---

(١) الخراج لأبي يوسف ص٢٣ .

(٢) انظر آية الفيء المبينة أعلاه .

(٣) الخراج لأبي يوسف ص٢٦ ، والاستخراج ص٩ و١٠ ، وفتاوى ابن تيمية ٢٩/ ٦٩ .

**أقوال من لا يريد القسمة :**

قال عمر :

- إني قد وجدت حجة ، وتلا آية الفيء ( الحشر ٧ ) ، ثم قال : استوعبت هذه الآية الناس ، فلم يبق أحد من المسلمين إلا وله فيها حق[١] .

- قد أشرك الله الذين يأتون من بعدكم في هذا الفيء[٢] ، فلو قسمته لم يبق لمن بعدكم شيء[٣] .

- كيف بمن يأتي من المسلمين ، فيجدون الأرض بعلوجها قد اقتُسمت ، ووُرِثت عن الآباء وحِيزت ، ما هذا برأي[٤] . فإذا قسمت أرض العراق بعلوجها ، وأرض الشام بعلوجها ، فما يسدُّ به الثغور ، وما يكون للذرية والأرامل بهذا البلد وبغيره من أرض الشام والعراق ؟[٥] .

- رأيت أن أحبس ( أقف ) الأرضين بعلوجها ، وأضع عليهم فيها الخراج ، وفي رقابهم الجزية ، يؤدونها فتكون فيئًا للمسلمين : المقاتلة ، والذرية ، ولمن يأتي بعدهم . أرأيتم هذه الثغور لا بد لها من رجال يلزمونها ؟ أرأيتم هذه المدن العظام ، كالشام والجزيرة والكوفة والبصرة ومصر ، لا بد من أن تشحن بالجيوش ، وإدرار العطاء عليهم .

---

(١) الخراج لأبي يوسف ص٢٦ ، والاستخراج لابن رجب ص١٨ .
(٢) انظر سورة الحشر ٧ .
(٣) الخراج لأبي يوسف ص٢٤ .
(٤) نفسه .
(٥) نفسه ص٢٥ .

فمن أين يعطى هؤلاء إذا قُسمت الأرضون والعلوج ؟[١] .

ـ اللهم اكفني بلالاً وأصحابه[٢] ، وقد مر معنا أن بلالاً كان من أشد الصحابة مطالبة بالقسمة .

ـ أما والذي نفسي بيده ، لولا أن أترك آخر الناس بَبَّانًا ليس لهم شيء ، ما فُتحت عليَّ قرية إلا قسمتها كما قسم النبي ﷺ خيبر ، ولكني أتركها خزانة لهم يقتسمونها[٣] .

ـ لولا أني قاسم مسؤول لكنتم على ما جُعل لكم ، وأرى الناس قد كثروا[٤] .

ـ لما قال بلال لعمر : اقسمها بيننا وخذ خمسها ، قال عمر : لا ، هذا عين المال ، ولكني أحبسه فيما يجري عليهم وعلى المسلمين .

ـ قال معاذ لعمر رضي الله عنهما ، عندما هَمَّ بقسمة الأرض : إذن والله ليكوننَّ ما تكره ، إنك إن قسمتها اليوم صار الريع العظيم في أيدي القوم ، ثم يبيدون ، فيصير ذلك إلى الرجل الواحد ، أو المرأة ( الواحدة ) ، ثم يأتي من بعدهم قوم يسدُّون في الإسلام مَسَدًّا ، وهم لا يجدون شيئًا ، فانظر أمرًا يسع أولهم وآخرهم ( . . . ) ، فصار عمر إلى قول معاذ رضي الله عنهما[٥] .

ـ إن عمر رضي الله عنه جعل أرض العنوة فيئًا ، **وأرصدها** للمسلمين إلى يوم القيامة[٦] .

---

(١) الخراج لأبي يوسف ص٢٥ .

(٢) الخراج ص٢٦ و٣٥ ، والاستخراج ص٢٣ .

(٣) الاستخراج ص١١ و٢٣ ، والأموال ص٧٣ .

(٤) الاستخراج ص٢٨ ، والأموال ص٧٣ و٧٨ و٧٩ .

(٥) الاستخراج ص٩ ، والأموال ص٧٥ .

(٦) الاستخراج ص١٨ و٢٢ ، والإرصاد : هو الوقف العام .

**آراء الفقهاء :**

أرض العنوة التي قوتل الكفار عليها ، وأُخذت منهم قهرًا ، اختلف العلماء فيها ، قديمًا وحديثًا ، اختلافًا كبيرًا ، وحاصله يرجع إلى أقوال ثلاثة :

**أحدها** : أنه يتعين قسمتها بين الغانمين ، بعد إخراج الخمس منها ، كما تقسم المنقولات . وهذا قول الشافعي ، وحكاه ابن المنذر ، عن أبي ثور ، واختاره وحكاه الخلال في كتاب الأموال ( . . . ) ، وحكاه أحمد عن أهل المدينة ( . . . ) .

**والقول الثاني** : أنها تصير فيئًا للمسلمين ، بمجرد الاستيلاء عليها ، لا يملكها الغانمون ، ولا يجوز قسمتها عليهم . وهذا قول مالك وأصحابه ، وهو رواية عن أحمد ، واختاره أبو بكر من أصحابنا ( . . . ) .

**والقول الثالث** : أن الإمام يخير بين الأمرين : إن شاء قسمها بين الغانمين ، وإن شاء لم يقسمها ( . . . ) . وهذا قول أكثر العلماء في الجملة ، منهم أبو حنيفة والثوري وابن المبارك ويحيى بن آدم وأحمد في المشهور عنه وأبو عقيل وإسحاق[١] .

واعلم أن مأخذ الاختلاف بين العلماء في هذه المسألة مبني على تحرير الكلام في أن الأرض المأخوذة عنوة هل هي داخلة في آية الغنيمة أو في آية الفيء ؟[٢] . قالت طائفة : الأرض داخلة في آية الغنيمة ( سورة الأنفال ) . وهذا قول من قال من الفقهاء بأن الأرض تتعين قسمتها بين

---

(١) الاستخراج ص١٥ـ١٦ .

(٢) الاستخراج ص١٧ .

الغانمين . وقالت طائفة أخرى : بل الأرض داخلة في آية الفيء ( سورة الحشر ) . وهذا قول أكثر العلماء ( . . . ) ، وروي عن عمر بن عبد العزيز .

وقد صح عن عطاء بن السائب والحسن البصري وغيرهما من السلف أنهم قالوا : الأرض فيء وإن أُخذت ( غنيمة ) بقتال[1] . وخُصّوا[2] بما ليس له أصل يبقى ( المنقول ) ، وأما ما له أصل يبقى ( الأرض ) فإنه يكون مشتركًا بين المسلمين كلهم ، من وُجد منهم ومن لم يُوجد بعدُ[3] .

* * *

(١) الاستخراج ص٢٠ .
(٢) أي الغانمون .
(٣) الاستخراج ص٢٠ .
منشور في موقع المركز ، حوارات الأربعاء ١٢/ ٥/ ١٤٢٦هـ = ٨/ ٦/ ٢٠٠٥م .

# عبد الرحمن بن عوف

## من أثرياء الصحابة وأحد كبار رجال الأموال والأعمال[1]

هو أحد الثمانية الذين بادروا إلى الإسلام[2] ، وأحد الخمسة الذين أسلموا على يد أبي بكر الصديق رضي الله عنه[3] ، وأحد الستة الذين اختارهم عمر رضي الله عنه للخلافة من بعده[4] ، وأحد الذين كانوا يفتون على عهد رسول الله ﷺ[5] ، وأحد الأربعة أو الخمسة الذين كانوا لا يفارقون رسول الله ﷺ لما ينوبه من حوائج بالليل والنهار[6] ، وأحد العشرة المبشرين بالجنة[7] . شهد بدرًا وسائر المشاهد[8] . أمين في السماء ، أمين في الأرض ، وفي رواية : وكيل الله في الأرض[9] ، سيد من سادات المسلمين[10] .

عندما هاجر إلى المدينة المنورة ، آخى رسول الله ﷺ بينه وبين

---

(١) نشر في مجلة « الفتح » ، العدد٥٢ ، ذو القعدة ١٤٢٥هـ .
(٢) حياة الصحابة ١/ ١٨٦ .
(٣) حياة الصحابة ١/ ١٨٦ ، ٢/ ٣٠ و٣٤ و٤٤ ، ٣/ ٤٥٠ .
(٤) أسد الغابة ٣/ ٤٧٦ .
(٥) الإصابة ٢/ ٤٠٨ ، حياة الصحابة ٣/ ٢٥٣ .
(٦) حياة الصحابة ٣/ ٣١٢ .
(٧) حياة الصحابة ٢/ ٤٧١ .
(٨) أسد الغابة ٣/ ٤٧٦ .
(٩) الرياض النضرة ٤/ ٣٠٤ و٣١٣ .
(١٠) الرياض النضرة ٤/ ٣٠٤ .

سعد بن الربيع ، فقال له سعد : أنا أكثر أهل المدينة مالاً ، فانظر شطر[1] مالي فخذه... فقال عبد الرحمن : بارك الله لك في أهلك ومالك ، دلّوني على السوق ، فدلوه ، فذهب[2] فاشترى وباع فربح ، فجاء بشيء من أقِطٍ[3] وسمن . ثم تابع الغدو ، حتى جاء يومًا وعليه أثر طِيب ، فقال له النبي ﷺ : « مَهْيَمْ[4] يا عبد الرحمن » ؟ قال : تزوجت امرأة من الأنصار . قال : « ما أَصْدَقْتَها »[5] ؟ قال : وزن نواة من ذهب . قال : « أَوْلِمْ[6] ولو بشاة »[7] . قال عبد الرحمن : فلقد رأيتُني لو رفعت حجرًا لرجوت أن أصيب تحته ذهبًا أو فضة[8] .

قدمت عير لعبد الرحمن ، من الشام إلى المدينة ، تحمل من كل شيء ، وكانت ٧٠٠ بعير ، حتى ارتجت المدينة من صوتها[9] . دعا رسول الله ﷺ لعبد الرحمن بالبركة ، فملك من المال ما لا يحصره عدّ . قال عبد الرحمن لأم سلمة : قد خفتُ أن يُهلكني مالي ، أنا أكثر قريش مالاً[10] .

قال له رسول الله ﷺ : « يا ابن عوف ، إنك من الأغنياء ، ولن تدخل الجنة إلا حبوًا ( أو : زحفًا ، كما في رواية ) ، فأقرض الله يُطلقْ

---

(١) نصف .

(٢) إلى سوق بني قينقاع .

(٣) جبن .

(٤) ما القصة .

(٥) كم دفعت مهرها ؟

(٦) من الوليمة .

(٧) البخاري ٥/ ٣٩ ، مسلم ٩/ ٢١٦ .

(٨) أسد الغابة ٣/ ٤٧٧ ، حياة الصحابة ١/ ٣٨٠ .

(٩) حياة الصحابة ٢/ ١٦٦ .

(١٠) حياة الصحابة ٢/ ٢٦٥ .

قدميك » . قال : وما الذي أُقرض الله يا رسول الله ؟ قال : تبرأ مما أمسيت فيه . قال : أمن كله أجمع يا رسول الله ؟ قال : نعم . فلما جن عليه الليل ، جلس في بيته ، وكتب كل ما يملكه ، ليوزعه على فقراء المدينة . فلما صلى الفجر خلف رسول الله ، دعاه رسول الله ﷺ وقال له : « يا ابن عوف ، قد قبل الله صدقتك ، وجاءني جبريل وقال : مُرْ ابن عوف ، فليضف الضيف ، وليعطِ السائل ، وليطعم المسكين ، وليبدأ بمن يعول »[١] .

وكان يقال : أهل المدينة جميعًا شركاء لابن عوف في ماله : ثلث يقرضهم ، وثلث يقضي عنهم ديونهم ، وثلث يَصِلهم ويعطيهم[٢] .

أُتي عبد الرحمن بطعام ، وكان صائمًا ، فقال : قُتل مصعب بن عمير وهو خير مني ، فكفِّن في بردته ، إن غُطي رأسه بدت رِجلاه ، وإن غُطيت رِجلاه بدا رأسه . . . ثم بُسط لنا من الدنيا ما بُسط ، أو قال : أُعطينا من الدنيا ما أُعطينا . وقد خشينا أن تكون حسناتنا عُجلت لنا . ثم جعل يبكي حتى ترك الطعام[٣] . وكان يقول : مات رسول الله ﷺ ولم يشبع هو وأهله من خبز الشعير[٤] .

خرج رسول الله ﷺ يومًا على أصحابه ، فقال : يا أصحاب محمد ، لقد أراني الله الليلة منازلكم في الجنة ، وأقبل على عبد الرحمن وقال له : لقد بُطِّىء بك عني من بين أصحابي ، حتى خشيت أن تكون قد هلكتَ ، ثم جئتَ وقد عرقتَ عرقًا شديدًا ، فقلت : يا عبد الرحمن ،

---

(١) الرياض النضرة ٤/ ٣١٣ ، مختصر تاريخ دمشق ١٤/ ٣٥١ .
(٢) الرياض النضرة ٤/ ٣١٢ ، رجال حول الرسول ص٤٧٠ .
(٣) صحيح البخاري ٢/ ٩٨ .
(٤) الإصابة ٢/ ٤٠٩ .

ما بَطَّأ بك عني ؟ فقلت : يا رسول الله ، كثرة مالي ، ما زلتُ موقوفًا محتبسًا ، أُسأل عن مالي ، من أين اكتسبته ، وفيم أنفقته ؟ فنظرت فإذا أعالي أهل الجنة فقراء المهاجرين وذراري المؤمنين ، وإذا ليس أحد من الأغنياء والنساء . فقلت : ما لي لا أرى فيها أحدًا من الأغنياء والنساء ؟ فقيل لي : أما الأغنياء فإنهم على الباب يحاسَبون ويمحَّصون ، وأما النساء فألهاهن الأحمران[1] ، فبكى عبد الرحمن وقال : يا رسول الله ، هذه ١٠٠ راحلة ، جاءتني الليلة ، عليها تجارة من مصر ، فأشهدك أنها بين أرامل أهل المدينة وأيتامهم ، لعل الله يخفف عني ذلك اليوم[2] .

لما علم أبو جهل بإسلام عبد الرحمن ، قال له : والله لنكسدنَّ تجارتك ، ولنهلكنَّ مالك . ومنعوا عير عبد الرحمن أن تخرج في قافلة قريش ، فاضطر إلى الهجرة إلى الحبشة[3] .

لما نزل قوله تعالىٰ : ﴿ مَّن ذَا الَّذِي يُقْرِضُ اللَّهَ قَرْضًا حَسَنًا فَيُضَاعِفَهُ لَهُ وَلَهُ أَجْرٌ كَرِيمٌ ﴾ [الحديد : ١١] ، قال رسول الله ﷺ : تصدقوا ، فقال عبد الرحمن : يا رسول الله ، عندي ٤٠٠٠ درهم : ٢٠٠٠ ألفان أقرضتها ربي ، و٢٠٠٠ ألفان أبقيتها لعيالي . فقال رسول الله ﷺ : بارك الله لك فيما أعطيتَ ، وفيما أبقيتَ[4] .

جرح يوم أُحد إحدى وعشرين جراحة ، وجرح في رجله فكان يعرج منها[5] . وقاد دابة أبي بكر عند تشييع جيش أسامة[6] .

---

(١) الذهب والحرير .
(٢) مختصر تاريخ دمشق ١٤/ ٣٥٢ .
(٣) سيرة ابن هشام ١/ ٣٢٠ .
(٤) الرياض النضرة ٤/ ٣٠٤ ، حياة الصحابة ٢/ ١٦٠ .
(٥) حياة الصحابة ١/ ٥٠٤ .
(٦) حياة الصحابة ١/ ٥٨١ .

أرسل عمر بن الخطاب إلى عبد الرحمن بن عوف يستسلفه ٤٠٠٠ درهم ، فقال عبد الرحمن : أتستسلفني وعندك بيت المال ؟ ألا تأخذ منه ثم تردُّه ؟ قال عمر : إني أتخوف أن يصيبني قدري ، فتقول أنت وأصحابك : اتركوها لأمير المؤمنين ، حتى تؤخذ من ميزاني يوم القيامة ، ولكني أستسلفها منك لما أعلم من شحك ، فإذا متُّ جئتَ فاستوفيتها من ميراثي[1] . وكان يطوف بالكعبة ويقول : اللهم قِني شح نفسي[2] .

أشار على عمر بن الخطاب ، عندما أراد تحذير الناس ممن يريدون الطعن في بيعة أبي بكر ، فقال عبد الرحمن : يا أمير المؤمنين ، لا تفعل! فإن الموسم يجمع رعاع الناس وغوغاءهم ، وهم الذين يغلبون على مجلسك إذا قمت في الناس ، فأخشى أن تقول مقالة يطير بها أولئك ، فلا يعوها ولا يضعوها مواضعها ، ولكن حتى تقدم المدينة ، فإنها دار الهجرة والسنَّة ، وتخلص بعلماء الناس وأشرافهم ، فتقول ما قلت متمكنًا ، فيعون مقالتك ، ويضعونها مواضعها . وأخذ عمر بمشورته[3] .

وكان عبد الرحمن أجرأ الصحابة على عمر ، فقالوا له : يا عبد الرحمن ، لو كلمتَ أمير المؤمنين للناس ، فإنه يأتي الرجل طالب الحاجة ، فتمنعه هيبتك أن يكلمك في حاجته ، حتى يرجع ، ولم تُقضَ حاجته . فدخل على عمر ، فكلمه ، فقال : يا أمير المؤمنين ، لِنْ للناس ، فإنه يقدم القادم ، فتمنعه هيبتك أن يكلمك في حاجته ، حتى

---

(١) حياة الصحابة ٢/ ٢٣٧ .
(٢) حياة الصحابة ٣/ ٣٨٠ .
(٣) حياة الصحابة ٢/ ١٣ .

يرجع ولم يكلمك . قال : يا عبد الرحمن ، أنشدك الله ، أَعلي وعثمان وطلحة والزبير أمروك بهذا ؟ قال : اللهم نعم . قال : يا عبد الرحمن ، والله لقد لنتُ للناس حتى خشيتُ الله في اللين ، ثم اشتددتُ عليهم حتى خشيتُ الله في الشدة ، فأين المخرج ؟ فقام عبد الرحمن يبكي ، يجرُّ رداءه ، يقول بيده : أفٍ لهم بعدك ، أفٍ لهم بعدك! وكان عمر يقول : هذا الأمر[١] لا يصح له إلا الشديد من غير عنف ، واللّين من غير ضعف ، والجواد من غير سَرَف[٢] ، والممسك من غير بخل[٣] .

وكان عبد الرحمن في الجاهلية من التجار ، ورث التجارة عن أبيه وأمه . وكان يقول بعد إسلامه : يا حبذا المال ، أصون به عرضي ، وأتقرب به إلى ربي .

وكان ابن عوف محظوظًا في التجارة . توفي عام ٣١هـ ، عن ٧٥ سنة ، ودفن في البقيع ، وكان له ٤ نسوة ، و٢٨ ابنًا ، و٨ بنات . وخلف ١٠٠٠ بعير ، و٣٠٠٠ شاة ، و١٠٠ فرس[٤] . وكان يزرع بالجرف على ٢٠ ناضحًا[٥] . وخلف ذهبًا قطع بالفؤوس ، حتى مجلت[٦] منه أيدي الرجال[٧] . قال الذهبي عنه إنه الغني الشاكر .

* * *

(١) أمر الخلافة .
(٢) إسراف .
(٣) الرياض النضرة ٤/ ٣١٤ .
(٤) أسد الغابة ٣/ ٤٨٠ .
(٥) الرياض النضرة ٤/ ٣١٦ .
(٦) خشنت .
(٧) الرياض النضرة ٤/ ٣١٥ .

# الاقتصاد الإسلامي
# علم أم نظام ؟(1)

أقصد بالعنوان : هل الاقتصاد الإسلامي علم أم هو مجرد نظام ؟ العلم قد يطلق ويراد به ضد الجهل ، أو يراد به وصف الواقع كما هو عليه ، أي ما هو كائن ، بالوقائع لا بالأماني والأهواء . قال تعالىٰ : ﴿ لَا يَعْلَمُونَ ٱلْكِتَٰبَ إِلَّآ أَمَانِيَّ ﴾ [البقرة : ٧٨] ، وقال أيضًا : ﴿ إِن يَتَّبِعُونَ إِلَّا ٱلظَّنَّ وَمَا تَهْوَى ٱلْأَنفُسُ ﴾ [النجم : ٢٣] . وقد يراد بالظن ما هو خلاف القطع أو الجزم أو اليقين . قال تعالىٰ : ﴿ إِن نَّظُنُّ إِلَّا ظَنًّا وَمَا نَحْنُ بِمُسْتَيْقِنِينَ ﴾ [الجاثية : ٣٢] . وقال أيضًا : ﴿ وَمَا لَهُم بِهِۦ مِنْ عِلْمٍ إِن يَتَّبِعُونَ إِلَّا ٱلظَّنَّ ﴾ [النجم : ٢٨] . فالعلم هنا يبدو أنه خلاف الظن . ومع ذلك فإن الظن قد يلحق بالعلم ، ما عدا العقائد . وقد يأتي الظن في القرآن بمعنى العلم أو اليقين . قال تعالىٰ : ﴿ إِنِّي ظَنَنتُ أَنِّي مُلَٰقٍ حِسَابِيَهْ ﴾ [الحاقة : ٢٠] ، وقال أيضًا : ﴿ ٱلَّذِينَ يَظُنُّونَ أَنَّهُم مُّلَٰقُواْ ٱللَّهِ ﴾ [البقرة : ٢٤٩] . وقد يراد بالعلم ما لا يختلف عليه اثنان ، وما هو قابل للإثبات ، قبولاً أو رفضًا ، وذو نتائج قطعية جازمة ، أصلاً ، ومظنونة ، تجوزًا ، وذلك بواسطة العقل أو التجربة أو الواقع ، أو بواسطة النقل الصحيح ( الوحي ) عندنا .

والعلم يتعلق بالوسائل لا بالغايات ، ويقوم على العبارات الوصفية ، بخلاف النظام الذي يقوم على العبارات القيمية ( ما يجب أن يكون ) .

عليَّ أن أشير هنا إلى أن هذا الموضوع قد تعرض إليه الأستاذ الدكتور

---

(١) نشر في مجلة « الفتح » ، الشارقة ، العددين ٣٨ ـ ٣٩ ، رمضان/ شوال ١٤٢٤هـ .

محمد أنس الزرقا في مجلة المركز ، المجلد٢ ، ١٤١٠هـ ، وعلق عليه الأستاذ عبد الرحمن حبنكة الميداني ، في المجلة نفسها ، المجلد ٦ ، ١٤١٤هـ .

وقد رفض الأستاذ الميداني التفرقة بين عبارات وصفية وعبارات قيمية ، ورأى أن العبارات الوصفية هي في حقيقتها عبارات قيمية أيضًا ، لكن يبدو لي أن هذا غير صحيح ، والأستاذ الميداني لا يبين مستنده ، ولا يحيل على المراجع ، كما هو دأبه في جميع كتاباته .

وإني أتفق مع الدكتور الزرقا في بعض النقاط ، وأختلف معه في نقاط أخرى ، منها أنه ذكر ثلاثة مقومات للعلم ، وهي : المسلمات ، والأحكام القيمية ، والمقولات الوصفية . ولعلي أرى إلحاق المسلمات بالمقولات الوصفية ، لا سيما وأنه هو نفسه اعترف بذلك . وقسم المقولات الوصفية إلى : مقولات وصفية إسلامية ، ومقولات وصفية اقتصادية ، لكن المقولات الوصفية لا توصف بأنها إسلامية . وذكر من بين المقولات الوصفية الإسلامية قوله تعالىٰ : ﴿ إِنَّ ٱلْإِنسَٰنَ لَيَطْغَىٰٓ ﴿٦﴾ أَن رَّءَاهُ ٱسْتَغْنَىٰٓ ﴾ [العلق : ٦-٧] ، وقوله تعالىٰ : ﴿ زُيِّنَ لِلنَّاسِ حُبُّ ٱلشَّهَوَٰتِ ﴾ [آل عمران : ١٤] ، وقال : « هذه مقولة لم يتنبه إليها الاقتصاديون فيما أعلم » ، والحقيقة أن الاقتصاديين الغربيين ، الرأسماليين والاشتراكيين ، قد أشبعوا هذه المسائل بحثًا عندما بحثوا في الاحتكارات والشركات المتعددة الجنسيات وتوزيع الثروات والدخول والسلطات .

وقسم المقولات القيمية إلى مقولات قيمية إسلامية ومقولات قيمية اقتصادية . ولعله يعني بالأخيرة المقولات القيمية في النظام الرأسمالي أو الاشتراكي. . . وذكر أن الاقتصاد الوضعي لم يهتم باقتصار الإيثار ، بل اهتم باقتصاد الأثرة ، ولا أرى رأيه ، لأن الإيثار يخرجنا من علم

الاقتصاد . كما انتقد المصلحة الشخصية ، واليد الخفية ، والندرة . وأختلف معه ، وقد بينت هذا في بحثي « إسهامات الفقهاء في الفروض الأساسية لعلم الاقتصاد » . وذكر مقولات وصفية اقتصادية ، وبالطبع فإن الاقتصاد الإسلامي يقبل هذه المقولات ولا يرفضها .

وأود أن أذكر أن القرآن الكريم معظمه يقوم على العبارات القيمية : افعل ولا تفعل ( الأوامر والنواهي ) . من ذلك قوله تعالىٰ : ﴿ وَءَاتُوا۟ ٱلزَّكَوٰةَ ﴾ [البقرة : ١١٠] ، وقوله تعالىٰ : ﴿ لَا تَأْكُلُوا۟ ٱلرِّبَوٰٓا۟ ﴾ [آل عمران : ١٣٠] ، وقوله : ﴿ وَلَا تُسْرِفُوٓا۟ ﴾ [الأنعام : ١٤١] . ﴿ وَلَا تَأْكُلُوٓا۟ أَمْوَٰلَكُم بَيْنَكُم بِٱلْبَٰطِلِ ﴾ [البقرة : ١٨٨] . وقد يكون التعبير بصيغة غير صيغة النهي ، ولكنها تفيد النهي ، كقوله تعالىٰ : ﴿ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰا۟ ﴾ [البقرة : ٢٧٥] ، و﴿ يَمْحَقُ ٱللَّهُ ٱلرِّبَوٰا۟ ﴾ [البقرة : ٢٧٦] . وكذلك الحال في صيغة الأمر ، فقوله تعالىٰ : ﴿ وَٱلْمُؤْتُونَ ٱلزَّكَوٰةَ ﴾ [النساء : ١٦٢] ، أو قوله : ﴿ وَيُؤْتُونَ ٱلزَّكَوٰةَ ﴾ [المائدة : ٥٥] ، عبارة وصفية في الظاهر ، وقيمية في الحقيقة ، ولعل هذا هو الذي جعل الشيخ الميداني ينكر وجود أي عبارة وصفية .

ويجب التنبيه هنا إلى أن المقولات القيمية في الإسلام ، مثل : الحث على العمل ، والصبر ، ومنع الإسراف ، وإعداد القوة . . . كلها مقولات لا تتعارض مع الاقتصاد ، بل على العكس فإنها تؤيده وتقويه .

لكن القرآن قد يحتوي عبارات وصفية[1] ، وإن كانت قليلة بالنسبة للعبارات القيمية الواردة فيه . من ذلك : ﴿ وَكَانَ ٱلْإِنسَٰنُ عَجُولًا ﴾ [الإسراء : ١١] ، ﴿ لَّا يَسْـَٔمُ ٱلْإِنسَٰنُ مِن دُعَآءِ ٱلْخَيْرِ وَإِن مَّسَّهُ ٱلشَّرُّ فَيَـُٔوسٌ قَنُوطٌ ﴾ [فصلت : ٤٩] ، ﴿ وَتُحِبُّونَ ٱلْمَالَ حُبًّا جَمًّا ﴾ [الفجر : ٢٠] ، ﴿ وَإِنَّهُۥ لِحُبِّ ٱلْخَيْرِ لَشَدِيدٌ ﴾ [العاديات : ٨] ، ﴿ إِنَّ ٱلْإِنسَٰنَ لَيَطْغَىٰٓ ۝٦ أَن رَّءَاهُ ٱسْتَغْنَىٰٓ ﴾ [العلق : ٦-٧] ، ﴿ زين

---

(١) ولا سيما في سورة يوسف .

للناس حب الشهوات﴾ [آل عمران : ١٤] ، فهذه ليست دعوة إلى حب الشهوات ، إنما هي وصف لواقع . والمعارف قسمان : قسم يهتم بالواقع ، وقسم يهتم بالمثال . وعلم الاقتصاد يهتم بالواقع ، أي بالمقولات الوصفية ، وإن كان لا يخلو من بعض المقولات القيمية .

هل الاقتصاد علم ؟ يرى بعض الاقتصاديين الغربيين أن الاقتصاد ليس علمًا ، وهم يقصدون مقارنته بالعلوم الدقيقة والعلوم الطبيعية المخبرية التي تقوم على اليقين . غير أن علماء المسلمين قد ألحقوا الظن باليقين ، وبهذا يمكن اعتبار المعارف الاجتماعية علومًا ، ولو كانت ظنية . وإذا قلنا إن الاقتصاد ليس علمًا ، فمعنى ذلك أنه لا يوجد علم اقتصاد إسلامي ولا غير إسلامي .

وكتب الشيخ محمد باقر الصدر أن الاقتصاد الإسلامي ليس علمًا ، لكن لعله يقصد شيئًا آخر ، وهو ما ذكره هو نفسه من أن « علم الاقتصاد الإسلامي لا يمكن أن يولد ولادة حقيقية إلا إذا تجسد هذا الاقتصاد في كيان المجتمع » .

والحقيقة أن علماء الاقتصاد الغربيين مختلفون في أمر الاقتصاد ، فمنهم من يقول إن علم الاقتصاد محايد لا علاقة له بالقيم والأخلاق والديانات ، مثل : مارشال ، باريتو ، روبنز ، ساموليلسون ، فريدمان . ومنهم من يعترف بأن علم الاقتصاد تدخله القيم أو تتسرب إليه ، بطريقة أو بأخرى ، مثل : بنتام ، بول ستريتن ، ستيوارت ميل ، كينز الأب ، ليون فالراس ، فرانسوا بيرو ، موريس آليه ، جاك آتالي .

فإذا اخترنا الرأي الثاني كان معنى ذلك أن هناك علم اقتصاد إسلاميًا . وليس معنى ذلك أنه يختلف كليًا مع علم الاقتصاد الوضعي ، بل يمكن أن يتفق معه في المقولات الوصفية ، وهي كثيرة ، ويختلف معه في المقولات القيمية ، وهي قليلة .

ولئن كان ثمة اختلاف في دخول القيم إلى علم الاقتصاد ، إلا أنه ليس ثمة اختلاف في دخولها في النظام الاقتصادي ، والسياسات الاقتصادية ، والاقتصاد المعياري .

والخلاصة فإن الاقتصاد الإسلامي نظام بلا خلاف ، وأختار أيضًا أنه علم ، برغم الخلاف في ذلك . وإذا أردنا أن نتخذ موقفًا عمليًا ، ونخرج من الخلاف والجدل ، فإن بإمكاننا أن ننظر في علم الاقتصاد كما هو عند أهله ، فإذا وجدنا فيه بعض المقولات المخالفة للشريعة ، والدلائل العملية تشير إلى ذلك ، حكمنا بأنها مقولات قيمية ، وكان علينا تعديلها حسب القواعد الشرعية . وهذا مبني على تعريف سهل وعملي لعلم الاقتصاد ، وهو أنه ما يفعله علماء الاقتصاد . وقد يبدو لأول وهلة أنه هروب من التعريف ، ولكننا نجد هنا أنه تعريف يخرجنا من جدل ، قد لا تكون له نهاية من الناحية النظرية ، عند بعض الباحثين في الاقتصاد الإسلامي .

وعلى الاقتصاديين المسلمين أن يبينوا الجانب الوصفي من علم الاقتصاد ، وهو القسم المشترك مع علم الاقتصاد الوضعي ، وأن يبينوا الحكمة الاقتصادية للحكم الشرعي ، وبإمكانهم أن يرجحوا حكمًا[1] على آخر ، عند الخلاف ، بمرجح اقتصادي ، كما أن عليهم أن يحسنوا شرح المسائل الاقتصادية للفقهاء ، لاتخاذ حكم شرعي فيها ، وأن يزيلوا التجاهل أو التعتيم عن بعض الفروض والمتغيرات والإحصاءات والمشكلات التي يتم تجاهلها أو التعتيم عليها ، مما يؤدي إلى وجود الكذب أو شيوعه متدثرًا بدثار العلم أو البحث العلمي . كما أن على هؤلاء أيضًا أن يهتموا بمشكلات الناس اليومية وإدخالها في التحليل الاقتصادي .

* * *

---

(١) رأيًا .

# تاريخ الفكر الاقتصادي في الإسلام

في أعمال سابقة لي ، حاولت التأريخ للفكر الاقتصادي الإسلامي ، كما في كتابي « الإسلام والنقود » و« قراءات في التراث » و« أصول الاقتصاد الإسلامي » و« الفكر الاقتصادي عند الجويني » و« إسهامات الفقهاء ( القدامى ) في الفروض الأساسية لعلم الاقتصاد » . ولا يزال الأمر بحاجة إلى المزيد من الجهود . وسأضرب ، في حدود المساحة المخصصة لهذا المقال ، مثالاً من هذا التاريخ الاقتصادي .

فأبو يوسف ( ـ ١٨٢هـ ) كان يقول في تشكل الثمن أو السعر : « الرخص والغلاء بيد الله تعالىٰ ، لا يقومان على أمر واحد ( . . . ) ، وليس لهما حد يعرف ( . . . ) ، إنما هو أمر من السماء ، لا يدرى كيف هو ؟ فليس الرخص من كثرة الطعام ، ولا غلاؤه من قلته ، إنما ذلك أمر الله وقضاؤه . وقد يكون الطعام كثيرًا غاليًا ( مرتفع الثمن ) ، وقد يكون قليلاً رخيصًا »[1] .

يلاحظ هنا أن أبا يوسف ، على جلالة قدره في أمور أخرى له ذكرناها في غير هذا الموضع ، قد صرح بأن ارتفاع الثمن وانخفاضه أمر مجهول ، فالطعام ( أي القمح ) عنده لا يرتفع ثمنه بقلته أو ندرته ، كما لا ينخفض بكثرته أو وفرته . فقد يكون كثيرًا ومع ذلك فهو مرتفع الثمن ، كما قد يكون قليلاً ومع ذلك فهو رخيص! فمسألة الثمن كلها لغز عند أبي يوسف ، لا يعلمه إلا الله ، ولا ينحصر هذا اللغز في حالات محددة .

---

(١) الخراج ص٤٨ .

لقد فات أبا يوسف أن ما يؤثر في السعر ليس عاملاً واحدًا ، هو كثرة السلعة أو قلتها فقط ، بل هناك عوامل أخرى مؤثرة ، مثل كثرة طالبيها أو قلتهم ، وشدة الطلب أو ضعفه ، بالإضافة إلى عوامل توصل إليها علم الاقتصاد الحديث . والبحث عن الأسباب والعوامل لا يتنافى مع ما جاء في الحديث الشريف من أن الرخص والغلاء بيد الله ، فإن بحثنا عنها أو تحليلنا لها لا يعدو أن يكون بحثًا عن سنن الله ، وهذا ما يزيد الإيمان ولا ينقصه ، فـ ﴿ إِنَّمَا يَخْشَى ٱللَّهَ مِنْ عِبَادِهِ ٱلْعُلَمَٰٓؤُاْ ﴾ [فاطر : ٢٨] .

وهذا ما تنبه له الإمام الشافعي ( ـ ٢٠٤هـ ) بعده ، إذْ قال : « القيمة تزداد وتنقص في كل ساعة لتغير السعر ، لكثرة رغبة الناس وقلتها ، وعزة السلعة وكثرتها »[١] .

كما تنبه له القاضي عبد الجبار ( ـ ٤١٥هـ ) عندما قال : « الغلاء يحدث متى قلل ( الله ) الشيء في الأيدي ، مع الحاجة إليه ، أو أكثر المحتاجين إليه ، وإن كان واسعًا ( كثيرًا ) ، أو قوّى حاجتهم إليه وشهوتهم »[٢] .

كذلك قال الجويني ( ـ ٤٧٨هـ ) : « السعر يتعلق ( . . . ) بعزة الوجود والرخاء ، وصرف الهمم والدواعي ، وتكثير الرغبات وتقليلها »[٣] .

كما قال ابن تيمية ( ـ ٧٢٨هـ ) : « إن ما كثر طالبوه يرتفع ثمنه ، بخلاف ما قلَّ طالبوه ، وبحسب قلة الحاجة وكثرتها ، وقوتها وضعفها .

---

(١) نقلاً عن بدائع الصنائع ٢/ ١٦ .
(٢) المغني للقاضي عبد الجبار ١١/ ٥٥ .
(٣) الإرشاد ص٣٦٧ .

فعند كثرة الحاجة وقوتها ترتفع القيمة ما لا ترتفع عند قلتها وضعفها »[1] ، وذكر أمورًا أخرى تراجع في الموضع نفسه من فتاواه .

المهم هنا أن أبا يوسف لو علم أن هناك عوامل أخرى مؤثرة ، واستخدم « شرط بقاء الأشياء الأخرى على حالها » ، لوصل إلى أن الكثرة والقلة عامل مؤثر ، لكن من الواجب تثبيت العوامل الأخرى لمعرفة أثر ذلك العامل ، لأنها قد تبطل أثره أو تزيده أو تنقصه . وقد تنبه إلى هذه العوامل الأخرى غيره من الأئمة والعلماء . هذا وإن « شرط بقاء الأشياء الأخرى على حالها » شرط معروف عند علمائنا القدامى . لكن لا يكفيك أن تعرف الشرط فقط ، بل يجب عليك أيضًا استحضاره عند اللزوم . وليس ههنا موضع تفصيل الكلام في هذا الشرط .

* * *

(١) الفتاوى ٢٩/ ٥٢٤ .



# التنمية المستدامة

التنمية المستدامة ترجمة عربية لمصطلح إنكليزي حديث هو Sustainable Development ، ساد في العقود الثلاثة الأخيرة . وهو يعني التنمية التي تراعي طاقة البيئة والموارد وحقوق الأجيال القادمة . فالتنمية لا يمكن أن تستمر ، وتتوافر لها مقومات البقاء ، إذا كان من شأنها تدمير البيئة ، واستنزاف الموارد ، وهضم حقوق الأجيال القادمة . ويبدو أن التنمية في البلدان الغنية قد اقترفت للأسف كل ذلك ، حتى تظاهر في وجهها أناس راحوا يطالبون ، في أوائل السبعينيات ، بوقف النمو ، إذا كان النمو على هذه الشاكلة . كما اعترض عليها علماء بينوا أن للنمو حدودًا ، يجب أن يقف عندها ، حسبما تحتمله البيئة والطبيعة . فهناك موارد طبيعية آيلة للنضوب ، وتلوث في الهواء والماء ، وهناك تصحر وتغير مناخي وانحباس حراري وثقب في الأوزون ، وتدهور في صحة الناس ، وتراكم في النفايات والسموم ، وتراكم في الديون . فأي تركة سيخلفها جيلنا للأجيال القادمة ؟ وكيف نحافظ على الحياة وأسباب البقاء لهذا الجيل وللأجيال اللاحقة ؟

لعل أول من جاهد لحماية الأجيال القادمة ، متأثرًا بالإسلام وتعاليمه ونبيه الكريم المصطفى ﷺ ، هو الخليفة الراشد عمر بن الخطاب رضي الله عنه . فلما فتحت في عهده الأراضي الكثيرة ، رفض أن يقسمها على الفاتحين ، وقال : هذا عين المال ، أي أصل المال ، أو رأس المال ، وجعل الأرض وقفًا على الجميع ، أي أرصدها للمسلمين إلى

يوم القيامة . وفي روايات أخرى أنه جعلها مادة ( أو خزانة ) للمسلمين ، من وُجد منهم ومن لم يوجد بعد ، لكي تستفيد هذه الأجيال المتوالية من هذا الوقف ومن غلاته وريعه ، ولكي تستفيد منه أيضًا خزينة الدولة باستمرار ، ولكي يبقى للأجيال القادمة منه نصيب ، ولا يبقى الأمر حكرًا أو دُولة بين عدد محدود من أفراد الجيل الحالي . فالأرض عرضها محدود ، والناس يتكاثرون . هذا لم يقله علماء الاقتصاد في عصرنا فحسب ، بل سبقهم إليه عمر رضي الله عنه بقوله : « أرى الناس قد كثروا »[1] .

فخصَّ الغنيمة بما ليس له أصل يبقى ( المنقولات التي تستهلك ) ، وأخرج منها ما له أصل يبقى ( الأرض ) ، حتى قال بعض السلف : الأرض فيء وإن أخذت بقتال ، أي إن الأرض المفتوحة عنوة توقف كلها ، ولا يوزع أربعة أخماسها على الغانمين . وتلا عمر الآيات ٧ـ١٠ من سورة الحشر ، التي بينت أن الفيء للمهاجرين والأنصار ﴿والذين جاؤوا من بعدهم﴾ ، وقال : « قد أشرك الله الذين يأتون من بعدكم في هذا الفيء ، فلو قسمته بينكم فقط ، لم يبقَ لمن بعدكم شيء ، ولتُرك آخر الناس ببَّانًا » ، أي بلا شيء .

كذلك كان رأي علي بن أبي طالب ، ورأي معاذ بن جبل الذي قال : « إنك إن قسمتها صار الريع العظيم في أيدي القوم ، ثم يبيدون ، فيصير ذلك إلى الرجل الواحد ، أو المرأة ( الواحدة ) ، ثم يأتي من بعدهم قوم يسدّون في الإسلام مسدًا ، وهم لا يجدون شيئًا ، فانظر أمرًا يسع أولهم وآخرهم » .

إن الأفق الزمني للمؤمن أفق ممتد إلى الدنيا وإلى الآخرة ، وإيمانه

---

(١) الاستخراج لابن رجب ص٢٨ .

كفيل بأن يوفر للتنمية أسباب الاستدامة والبقاء . أما الأفق الزمني لغير المؤمن ، فهو يميل إلى التضحية بالمستقبل من أجل الحاضر ، ومن الصعب أن نتصور أنه يفكر في غير نفسه ، وغير مصلحته ، وغير جيله . إن التنمية المستدامة تدعو إلى الاقتصاد في النمو والإنتاج والاستهلاك . والنمط الذي نشهده حاليًا ، بزعامة المدنية المادية المسيطرة ، هو نمط المجتمع الاستهلاكي . ذلك لأن الفرد فيه يأكل ويشرب في سبعة أمعاء ، في حين أن المؤمن يأكل في معىً واحد[1] .

* * *

(١) انظر صحيح البخاري ٧/ ٩٢ ، وصحيح مسلم ٤/ ٧٥٩ .

# مصادر الكسب المشروع[1]

إن محاولة حصر مصادر الكسب المشروع ، أو الممنوع ، تبدو لي أنها محاولة عسيرة ، إن لم تكن مستحيلة . ولكن هذا لا يمنع من محاولة بيان أهم مصادر الكسب المشروع ، وأرجو أن تكون هذه المحاولة مفيدة ، وأن يتأمل فيها الإخوة القراء ، لا سيما في هذا العصر ، الذي انتشر فيه الاكتساب باستغلال النفوذ ، وبالدجل ، والفساد ، والرشوة ، والربا والقمار . . . إلخ .

**١ـ العمل :**

العامل في عقد الإجارة ، أو الجعالة ، يستطيع أن يحصل على أجر أو جُعْل . وفي عقد المضاربة ( القراض ) يستطيع أن يحصل على حصة من الربح . وقد يجوز له الجمع بينهما .

**٢ـ المال :**

رب المال ، في عقد المضاربة ، يجوز له أن يأخذ حصة من الربح . ومن ملك مالاً فله غنمه ، وعليه غرمه . فإذا ارتفعت قيمته كسب الفرق ، وإذا كان المملوك شجرًا ملك ثمارها ، وإذا كان حيوانًا ملك نتاجه .

**٣ـ الضمان ( المخاطرة ) :**

يمكن أن يزداد أجر العامل بزيادة مخاطر عمله ، كما يمكن أن تزداد حصة رب العمل في الربح بزيادة المخاطر التي يمكن أن يتعرض لها

---

(١) نشر في صحيفة « الوحدة » ، أبو ظبي ، ١٢/ ١١/ ١٤٢٣هـ = ١٥/ ١/ ٢٠٠٣م .

ماله . فالمخاطرة قد تقترن بالعمل فتزيد في الأجر ، وقد تقترن بالمال فتزيد في الربح . أما المخاطرة المحضة فليست سبيلاً مشروعًا للكسب . فلو قال أحدهم لآخر : اعمل بمالك وعملك ، فإذا ربحتَ فلي عُشر ربحك ، وإذا خسرتَ فعليَّ عُشر خسارتك . فهذا ليس شريكًا بمال ولا عمل ، بل هو شريك بالخطر ، أو شريك في الغنم مقابل الغرم . فإذا كان ثمة غنم فله العشر ، وإذا كان ثمة غرم فعليه العشر . فهذا لا يجوز ، وأفظع منه أن يقول له : إذا ربحت فلي العشر ، وإذا خسرت فليس على شيء ، أو يقول : لي كذا من المال ، سواء ربحت أو خسرت . فربما يكون هذا تكسبًا بالسلطة والنفوذ والتستر .

**٤ـ الزمن :**

يجوز شرعًا أن يزيد الثمن لأجل الزمن . فالسلعة إذا بعتها نقدًا كان ثمنها ١٠٠٠ ريال ، وإذا بعتها لأجل ( سنة مثلاً ) كان ثمنها ١١٠٠ ريال . وهذا جائز في البيع ، وغير جائز في القرض . فلا يجوز أن تقرض قرضًا مؤجلاً بزيادة مشروطة ، كما لا يجوز لك أن تزيده في الأجل ، على أن تزيده في المبلغ .

**٥ـ الحاجة :**

للمحتاج حق في الزكاة ، والصدقة ، والوصية ، والوقف ، والنفقة ( نفقة الأقارب ) . . . ولكن لا يجوز أن يأخذ الزكاة غني ، ولا ذو مِرَّة ( قوي ) سويّ ، يمكنه أن يعمل ويكتسب ، ويكون في غنى عن الزكاة . ويجوز للمحتاج أن يقترض قرضًا ، بدون فائدة ، وينتفع به في ضرورياته وحوائجه الأصلية .

**٦ـ الصلة :**

يجوز للمسلم أن يأخذ هدية ، أو هبة ( ما لم تكن رشوة ) . وإذا كان غنيًا فمن اللائق أن يردَّ مثلها ، أو أحسن منها ، أو أقل ، حسب حالته

المادية ، في مناسبات مماثلة . وإذا كان فقيرًا فقد سبق الحديث عنه لدى كلامنا عن « الحاجة » .

**٧ـ القضاء والقدر ( الحظ ) :**

فالمسلم قد يكون له حصة في الغنيمة ، أو الفيء ، أو الإرث . وهذا يدخله الحظ ، بالإضافة إلى الجهاد والسعي . . . ويتحاشى العلماء لفظ « الحظ » ، ويعدلون عنه إلى عبارة « القضاء والقدر » .

**٨ـ السبق ( التفوق ) :**

يجوز أن يحصل المتسابق على جائزة ، إذا سبق ، في مسابقة عسكرية أو علمية . وإذا كان السابق أكثر من واحد فيجب قسمة الجائزة بينهم ، ولا يجوز أن يستأثر بها أحدهم ، بقرعة أو واسطة أو نفوذ . ويحسن أن تكون الجائزة من الأشياء القابلة للقسمة ، كالنقود . والجوائز لا تجوز عند العلماء في كل المسابقات ، ولا كيفما اتفق . وهناك مؤسسات في العالم الإسلامي اليوم تمنح جوائز إسلامية ، قد تصل إلى غير مستحق ، أو إلى من هو أقل استحقاقًا . وربما يتعلل القائمون على هذه الجوائز بسوء الترشيح ، ولكن عذرهم غير مقبول ، إذْ يجب على هذه المؤسسات أن يكون لديها استعلامات أو استخبارات علمية ، للتغلب على محاذير الترشيح . وقد تمنح هذه الجوائز « التقديرية » على موضوعات تافهة ، أو على رسائل دكتوراه ، وربما تكون قديمة أو مشتراة . ولعل هذه المؤسسات صارت تتحرج من منح الجوائز الإسلامية ، إلا بعد موافقة أمريكية ، ولا سيما بعد أحداث ١١ سبتمبر ٢٠٠١م . وعندئذ ننظر إلى الجائزة على أنها تحقق في الخفاء نقيض مقصودها المعلن .

**٩ـ التعويض :**

كما في التعويض عن التالف ، أو كما في الديات ، أو كما في

العربون ، والشرط الجزائي ، وغرامات التخلف عن التنفيذ ، والتأمين ، ومهر المرأة . وقد لا يعدّ هذا التعويض كسبًا جديدًا ، بل هو تعويض عن ضرر حاصل ، أو كسب فائت ، أو منفعة مقدمة .

هذه هي أهم مصادر الكسب المشروع ، وما عدا ذلك قد يكون كسبًا بالباطل ، أي بلا شيء مقابل ، أو بلا سبب ، كما قد يكون كسبًا بالظلم ، كالكسب بالربا والرشوة والسرقة والغصب والغلول والابتزاز والغش والاحتكار والقمار والشعوذة والدجل . فهذا كله من قبيل الإثراء بلا سبب مسوغ ، أو بسبب حرام .

فإذا جاءك مبلغ من المال ، فانظر : هل هو حلال أم حرام ؟ فقد يكون زكاة أو صدقة لا تستحقها ، أو رشوة يشترى بها دينك . . . فإذا كان ضميرك مستريحًا فخذه ، وإذا شككت فادرسه واسأل عنه ، وإذا حاك في صدرك أنه حرام فدعه ، ولو أفتاك الناس وأفتوك .

* * *

# الفقراء شركاء[1]

الفقراء شركاء في الأموال الحرة وفي الأموال الاقتصادية . والأموال الحرة عند الاقتصاديين هي الأموال التي لا يملكها أحد بعينه ، لأنه لا دخل لأي إنسان في إنتاجها ، ومن ثم فلا تكلفة لها ، ولا ثمن ، بل هي هبة الله الطبيعية لجميع الأحياء من بشر وحيوان ونبات ، وتكفيهم جميعًا دون تزاحم ، مثل الهواء وضوء الشمس وحرارتها ، والمحيطات والبحار والأنهار والغابات ، والطير في الهواء ، والسمك في البحار ، والصيد في الفلاة .

أما الأموال الاقتصادية فهي الأموال التي يملكها شخص بعينه ، وقد صارت أموالاً بإنتاج البشر لها ، ومن ثم فإن لها تكلفة وثمنًا ، ويتزاحم الناس على امتلاكها ، مثل مياه الشرب ، والكهرباء ، والحيوانات المملوكة ، والأغذية والأدوية ، والألبسة ، والآلات... إلخ .

والملاحظ أن الشخص ، فردًا كان أو دولة ، كلما كان قويًا وأكثر تسلحًا بعوامل الإنتاج وآلاته كان أكثر انتفاعًا بالأموال الحرة ، وأكثر سيطرة عليها ، والعكس صحيح ، فإن الشخص الضعيف قلما ينتفع بها ، وربما يفقد حصته منها .

وعوامل الإنتاج هي الأرض ( الطبيعة ) ، والعمل ، ورأس المال ، والتنظيم . والعمل والتنظيم نوعان من العمل ، والأرض ورأس المال

---

(١) نشر في صحيفة « الوحدة » أبو ظبي ، ٧/ ١٠/ ١٤٢٢هـ = ٢٢/ ١٢/ ٢٠٠١م .

نوعان من المال . وإذا كان رأس المال مالاً اقتصاديًا ، فإن جزءًا غير قليل من الأرض هو مال حر ، لم تصنعه يد البشر . وعوامل الإنتاج تشترك في الإنتاج ولها عائد ، فالأرض يحصل صاحبها على ريع ، والعمل يحصل صاحبه على أجر ، ورأس المال يحصل صاحبه على فائدة أو حصة من الربح ، والتنظيم يحصل صاحبه على ربح . وهكذا فإن الأموال الاقتصادية تدخل في الإنتاج ولها عائد يختص به أصحابه ، ويطالبون به .

أما الأموال الحرة فهي وإن كانت تدخل في الإنتاج ، إلا أن الاقتصاديين يهملون النظر إليها ، لأنها مجانية ، وهي متاحة للبشر جميعًا ، وهم فيها شركاء ، إلا أن الأغنياء والأقوياء يظفرون منها بحصتهم وحصة غيرهم من الفقراء والضعفاء . وكان من اللازم أن يذكرها الاقتصاديون ، وأن يذكروا عائدها ، وأن يكون للفقراء حصة من هذا العائد ، تتمثل في العائد السنوي الاستثماري لحصتهم من الأموال الحرة .

ففي الحديث الشريف : « **الناس شركاء في ثلاث** : الماء والكلأ والنار » ، وهي الأموال الحرة العامرة طبيعيًا .

إن الأموال الحرة غير المملوكة تتحول بالإنتاج إلى أموال اقتصادية مملوكة ، فالسمك في البحر مال حر قبل اصطياده ، ومال اقتصادي بعد اصطياده ، والماء في البحر مال حر قبل تحليته ، ومال اقتصادي بعد تحليته ، والكلأ في الأرض مال حر قبل حيازته ، ومال اقتصادي بعد حيازته ، وخشب الشجر في الغابة مال حر قبل قطعه ، ومال اقتصادي بعد قطعه . ولا يخلو منتج من المنتجات ، أو مال من الأموال الاقتصادية ، من أموال حرة تدخل فيه .

وضمن هذه الأموال الاقتصادية التي يملكها الأغنياء ، هناك حصة

منها تتشكل للفقراء ، وتجعل هؤلاء الفقراء شركاء في أموال الأغنياء ، قبل إخراج حقوق الفقراء منها ، ولا تنفك هذه الشركة إلا بإخراج هذه الحقوق ، وردّها على أصحابها .

قال القرافي ( ـ ٦٨٤هـ ) : « **الفقراء شركاء** »[(١)] .

وقال أيضًا : « أوجب الله تعالىٰ الزكاة ، شكرًا للنعمة ، على الأغنياء ، وسدًا لخلة ( حاجة ) الفقراء ، وكمَّل هذه الحكمة بتشريكه بين الأغنياء والفقراء في أعيان الأموال »[(٢)] .

هذا عند المالكية ، وكذلك عند الشافعية فإن : « الفقراء يصيرون شركاء لرب المال في قدر الزكاة »[(٣)] ، وكذلك عند الحنابلة[(٤)] .

قال تعالىٰ :

﴿ وَالَّذِينَ فِي أَمْوَالِهِمْ حَقٌّ مَّعْلُومٌ ﴿٢٤﴾ لِّلسَّائِلِ وَالْمَحْرُومِ ﴾ [المعارج : ٢٤-٢٥] .

وكلما زاد نصيب الأموال الحرة في المنتجات الاقتصادية زاد نصيب الفقراء ، والعكس بالعكس . فالحيوانات إذا كانت سائمة ترعى في كلأ مباح ، « مما لم ينتصب فيه أحد بحرث ولا غرس ولا سقي »[(٥)] ، ففيها الزكاة ؛ وإذا كانت معلوفة أعفيت من الزكاة ( عند الجمهور ) . والزروع والثمار إذا كانت بعلية ، تشرب من المياه الطبيعية ، ففيها العشر ١٠٪ ، وإذا كانت مسقية تشرب من مياه مكلفة ، انخفض فيها معدل الزكاة إلى نصف العشر ٥٪ .

---

(١) الذخيرة ٣/ ٥٧ و٨٤ و١٠٨ و١٠٩ . وانظر مقدمات ابن رشد ٢٣٥ ، والبيان والتحصيل ٢/ ٤٠٣ ، ومواهب الجليل ٢/ ٣٢٠ .

(٢) الذخيرة ٣/ ٧ .

(٣) المجموع ٥/ ٣٤٥ . وانظر الحاوي ٤/ ٨٣ و١٨١ .

(٤) انظر المغني ٢/ ٥٣٩ و٥٧٢ و٥٧٣ .

(٥) الأموال لأبي عبيد ٣٧٥ .

والخلاصة فإن الأموال الحرة تدخل في الأموال الاقتصادية ، فلا يمكن إنتاج هذه دون تلك ، والأموال الحرة شركة بين الأغنياء والفقراء ( **الناس شركاء في ثلاث** ) ، وفي الأموال الاقتصادية تتشكل شركة للفقراء في أموال الأغنياء ، وهذه الشركة هي « حق » للفقراء ، يجب أن لا يحرموا منه ، إذا حرمتهم وسائلهم الضعيفة من الانتفاع بحصصهم في الأموال الحرة . ولكي تتأكد من ذلك ، عليك أن تمعن النظر في لفظين من ألفاظ آية المعارج : « **حق** » و« **محروم** » . وهذا لا ينطبق على الأغنياء والفقراء من الأفراد فحسب ، بل ينطبق أيضًا على الأغنياء والفقراء من الدول . ولكي تتصور الوضع ، ما عليك إلا أن تتخيل الفقير بلا سنارة صيد ، أو بسنارة صيد بدائية ، وإلى جانبه الغني القوي الذي يصطاد السمك ، من البحار والمحيطات ، بالجملة بوسائله الجبارة . فهذا يشبه من له ٩٩ نعجة ، ويريد أن ينهب نعجة أخيه ، ليصبح رصيد الأول ١٠٠ والآخر صفرًا . ففي سورة ص : ﴿ إِنَّ هَٰذَآ أَخِى لَهُۥ تِسْعٌ وَتِسْعُونَ نَعْجَةً وَلِىَ نَعْجَةٌ وَٰحِدَةٌ فَقَالَ أَكْفِلْنِيهَا وَعَزَّنِى فِى ٱلْخِطَابِ ﴿٢٣﴾ قَالَ لَقَدْ ظَلَمَكَ بِسُؤَالِ نَعْجَتِكَ إِلَىٰ نِعَاجِهِۦ ۖ وَإِنَّ كَثِيرًا مِّنَ ٱلْخُلَطَآءِ لَيَبْغِى بَعْضُهُمْ عَلَىٰ بَعْضٍ إِلَّا ٱلَّذِينَ ءَامَنُوا۟ وَعَمِلُوا۟ ٱلصَّٰلِحَٰتِ وَقَلِيلٌ مَّا هُمْ ۗ ﴾ [ص : ٢٣-٢٤] . والخلطاء هم الشركاء . وأكفلنيها : أعطنيها . وعزَّني : غلبني .

كانوا يقولون : إن أهل المدينة جميعًا شركاء لعبد الرحمن بن عوف في ماله[١] .

* * *

---

(١) الرياض النضرة ٤/ ٣١٢ ، رجال حول الرسول ص٤٧٠ .

# علم الاجتماع : هل هو مجرد خرافة ؟

## اعترافات علماء الاجتماع

### عرض وتقويم[1]

في عام ١٤٢١هـ = ٢٠٠٠م ، نشر « المنتدى الإسلامي » كتابًا للدكتور أحمد خضر ، بعنوان : « اعترافات علماء الاجتماع » . ويقع الكتاب في ٣٢٢ صفحة ، وهو مقسم إلى ٢١ فصلاً ، تفصيلها يعطي القارىء فكرة عن مضامين الكتاب واتجاهاته :

١ـ علم الاجتماع : شعوذة الأزمنة الحديثة .

٢ـ اعترافات علماء الاجتماع في بلادنا .

٣ـ علم الاجتماع : صياغة دينية لمعتوه فرنسي .

٤ـ مؤشرات الارتباط بين الماسونية وعلم الاجتماع .

٥ـ أين يلتقي الطهطاوي بعلم الاجتماع ؟

٦ـ الهدف ليس علم الاجتماع فحسب .

٧ـ علم الاجتماع غبش في التصور وتشوش في النظرية .

٨ـ علم الاجتماع نزعة علمية مزيفة .

٩ـ علم الاجتماع رطانة غامضة .

١٠ـ علم الاجتماع كلام عامي .

---

(١) نشر في مجلة البيان ، العدد ١٥٩ ، لعام ١٤٢١هـ = ٢٠٠١م .

١١ـ علم الاجتماع بحوث سطحية وأخرى استعمارية .

١٢ـ الأساس الإلحادي للنظريات المعاصرة في علم الاجتماع .

١٣ـ فهم الإسلام عبر المكتبة الغربية .

١٤ـ رجال الاجتماع ومهمة تفكيك الدين .

١٥ـ لمن تمنح الدولة جائزتها في علم الاجتماع ؟

١٦ـ المسلمون الفيبريون ( نسبة إلى ماكس فيبر ) نموذج آخر لمعاداة الإسلام .

١٧ـ الصحوة الإسلامية ورجال الاجتماع .

١٨ـ الاعتراف بفشل التحليلات الماركسية عن الصحوة الإسلامية .

١٩ـ المتدينون والمرض العقلي .

٢٠ـ رجال الاقتصاد وثغرة في جدار الصحوة .

٢١ـ هل تحتاج بلادنا إلى علماء اجتماع ؟

انتقد الكاتب ، على لسان غيره ، معظم المشتغلين بعلم الاجتماع ، الذين تحولوا إلى مفكرين بأجر ، يبحثون ويكتبون في حدود ما يطلب منهم ، ويؤجرون عليه ( ص٢٧ ) . ونقل أن هناك فئات لا يستطيع المجتمع أن يعيش بدونها ، كالفلاحين والعمال ورجال الإدارة والجيش ؛ وفئات لا يستطيع أن يتقدم بدونها ، كالمهندسين والأطباء وخبراء التكنولوجيا والاقتصاد . أما علماء الاجتماع والأنتروبولوجيا والنفس والسياسة والإعلام ، فيمكن للمجتمع أن يعيش بدونهم ويتقدم ( ص٣١١ ) ، كما نقل الكاتب اعترافات بعض علماء الاجتماع بأن الكتب العربية في علم الاجتماع رديئة وسطحية ومترجمة ومستعارة من مجتمعات أخرى ( ص٣١٤ ) ، ومعقدة إما بقصد الإيحاء بجهبذة

فكرية ، أو وهو الغالب لعدم فهم كاتبيها لما ينقلونه من المصادر الأجنبية ( ص٣١٦ ) .

والكاتب أحمد خضر لم أكن أعرفه قبل قراءة هذا الكتاب ، مع أننا في مركب واحد ، فهو يعمل في حقل الاجتماع ، وأنا أعمل في حقل الاقتصاد ، وكلانا ينطلق من الإسلام . ولكنه وصل إلى نتيجة لم أصل إليها . فهو قد كفر بعلم الاجتماع ، بأصوله وفروعه ، وأنا لم أفعل الشيء نفسه في الاقتصاد .

وإني أشعر بأن الكاتب قد بذل جهدًا كبيرًا في جمع كتابه ، وتلقُّط شواهده . ومع أني غير متخصص في علم الاجتماع ، إلا أنني أحس بأن الكاتب صادق ومكبّ . وبالرغم من أنني استفدت من كتابه ، إلا أن شكوكًا ساورتني في أن يكون علم الاجتماع لا شيء ، أو مجرد شعوذات ، كما يقول . وهناك من يدعي مثل ذلك حيال علم الاقتصاد ، وينكر أن تكون هناك مشكلة ندرة ، أو مشكلة اقتصادية ، وليس هذا موضوعي الآن . ولكني قد كتبت ردودًا هنا وهناك على من يدعي هذه الدعوى ، ويغالي إلى حد تكفير القائلين بالندرة .

وحتى لو سلمنا جدلاً بصحة كل ما يقوله أحمد خضر ، لكن لي عليه مآخذ ، وهي :

١ ـ كنت أتمنى أن يخرج ما عنده بالتدريج ، وربما بالقطارة ، ذلك لأن الجرعة التي قدمها جرعة قاتلة . قلما يخلو باحث متعمق ، مسلم أو غير مسلم ، من التعرض لما تعرض له أحمد خضر ، ولكن بمقادير مدروسة ، قد تأتي صحيحة ، وقد تكون تعبيرًا عن استراحة محارب . أما أحمد خضر فقد جاء عياره زائدًا على الحد ، وعلى ما يحتمله القارىء والجامعة والمجتمع .

٢ـ نقل الكاتب عن كل عالم اجتماع بعض مساوىء هذا العلم ، ولكنه جمع هذه المساوىء كلها ، من المؤلفين كلهم ، في كتاب واحد ، ولشخص واحد . وهنا أذكر مرة أنني اقترحت على أحد العلماء أن يجمع ، في كتاب واحد ، فكاهاته المتناثرة في بطون كتبه الكثيرة ، فأبى!

٣ـ كنت أتمنى أن لا يكون ما كتبه حول الموضوع بهذا الحجم ، وكان من المستحسن أن يكتفي بمقالة قصيرة ، أو كتيب صغير ، لعله يكون أكثر نفعًا وتأثيرًا .

إنه يقول بأن علم الاجتماع علم خلافي ( ص١١٨ ) ، وأرجو أن لا يكون هذا الحكم هو الذي صرفه عن العلم ، ونفره منه . فالعلوم الاجتماعية : الاجتماع والاقتصاد ، وربما الطب أيضًا ، كلها خلافية ، أو فيها قدر لا يستهان به من الخلاف ، ونحن نلمس آثاره عندما نراجع الأطباء ، ونستمع إلى أقوالهم . وهذا الخلاف موجود حتى في العلوم الشرعية . فإن قيل إن العلوم الشرعية لها أصول متفق عليها ، وسلمنا بهذا دون فحص ولا غوص في مطولات الأئمة ، فإن الشرائع تختلف عن العلوم ، إذ قد يكون فيها قليل من الاتفاق ، ولكن العلوم أكثرها أو كلها ظنية ، وكونها ظنية لا يعني أن علينا تركها وهجرها . حتى العلوم الشرعية تعتمد على الظن ، والأنشطة الاقتصادية كذلك ، ولم يكن هذا داعيًا إلى هجرها ، بل العكس ، إن التصدي لها واجب شرعًا وعقلاً ، وعلمًا وعملاً . وإن متعة الباحث يجدها في الخلاف ، ولا يجدها في الإجماع ، وذلك لأجل الموازنة الدقيقة والعميقة بين الأدلة والحجج والبراهين ، ثم محاولة الترجيح بينها ، فهذه متعة علمية وعملية ، شاحذة للأذهان ، ومدربة لها على الاجتهاد ، وربما نستطيع بعد ذلك أن ننقل بعض الأحكام من مجال الشك إلى مجال الظن ، أو من مجال الظن إلى مجال اليقين .

وأذكر أن بعض السلف كانوا يقولون : عندنا صناديق من العلم لم تفتح . فالباحث يتكبد المشقة ، والمتعة ، في اكتشاف المجهول ، وتنمية المعلوم ، حتى إذا ما دفقت عليه المعارف والعلوم ، كان عليه أن يترفق بنفسه وبغيره ، فيخرجها على جرعات ، فهذا يحميه من العزلة الشعورية والاجتماعية ، كما يحمي مجتمعه وإخوانه من عزلة مماثلة .

إني أتمنى أن يقوم أحمد خضر بجمع كتاب آخر ، يذكر فيه أفضل علماء الاجتماع ، وأحسن ما عندهم . لا أدري ربما يعتبر أن هذا الذي نقله هو أحسن ما عندهم . وأرجو أن ينطلق في هذا الكتاب المقترح من إسهامات ابن خلدون ، وغيره من علماء المسلمين وفقهائهم ومؤرخيهم . فكثيرون يعتقدون ، حتى من الغربيين ، بأن ابن خلدون هو مؤسس علم الاجتماع . ولم أجد أن الكاتب قد أفرد فصلاً في كتابه لابن خلدون . ولعله يجمع في هذا الكتاب المقترح « الأشياء الصحيحة » في علم الاجتماع ، التي ذكرها ناشر الكتاب في تقديمه .

أحمد خضر طاقة تفكيرية وتعبيرية ، ولكنه يحتاج إلى مدير ناجح لأعماله ، أو إلى مخرج حاذق . فإنه أنكر علم الاجتماع ، وأنكر أي محاولة إسلامية لتأصيله ، واستراح . لعلي لم أفهم ما يقوله : أحقيقة هو أم إحباط ؟ وهل هذا الإحباط ناشىء من العلم نفسه ، أم من فرص العمل المتاحة لخريجيه ؟ ما أسهل أن يقول الإنسان : هذا كله حلال ، أو هذا كله حرام . إن التفصيل صعب ، ولكني أرجو أن يكون هو الأصوب .

في الكتاب قليل من الأخطاء المطبعية واللغوية ، منها في الصفحة الخامسة : « ضاعت سني حياتنا » ، والصواب : « سنو » ، وفي الصفحة ٢٨١ : « المتدينون والمرضى العقليين » ، والصواب : « العقليون » ، وفي الصفحة ٣٠٢ : « قبل ( . . . ) مفاهيمًا ماركسية » ،

والصواب : « مفاهيم » بفتحة واحدة لا بفتحتين ، لأنه ممنوع من الصرف ، إذ هو على صيغة منتهى الجموع .

والله أعلم بالصواب .

* * *

# اقتصاديات الفقه والقانون

هذا الفرع العلمي « اقتصاديات الفقه والقانون » يقابل ما يسميه الغربيون « القانون والاقتصاد » Law & Economics ، وهو أحد مفرزات مدرسة الاقتصاد المؤسسي ، لا سيما المؤسسيين الجدد منهم .

وقد يخطر في البال أن لا حاجة إلى هذا الفرع العلمي ، لما قد يقال من أن كل ما يكتبه الاقتصاديون المسلمون إنما يندرج تحته . والحقيقة أن اهتمام الاقتصاديين المسلمين لا يزال منحصرًا بالنظام الاقتصادي ، والمصارف ، والنقود ، والتأمين ، والمالية العامة. . . غير أن اهتمام اقتصاديات القانون يبلغ آفاقًا أوسع ، بحيث يمتد إلى أثر الاقتصاد في القوانين واللوائح والقضاء والمحاماة . ولا يقتصر ذلك على بيان الآثار الاقتصادية للقوانين الموجودة ، بل يمتد إلى سن القوانين ووضع اللوائح وترتيبات القضاء والمحاماة ، بحيث يلغى منها ما هو قديم وسيء ، ويستبدل به ما هو حديث وجيد ، بل يتم السعي دومًا إلى تعظيم فوائد ومصالح هذه الأوضاع القانونية ، من أجل تعزيز قوى التنمية والتقدم والازدهار بشكل كفؤ وعادل .

ومن الملاحظ في عالمنا العربي والإسلامي أنه عندما تشكل لجان لوضع القوانين أو تعديلها ، فإن عضويتها تقتصر على أهل القانون ، وقد تمتد إلى أهل الفقه ، إذا ما أريد لهذا القانون أن يكون مستمدًا من الشريعة الإسلامية ، ولكن عضوية هذه اللجان لا تمتد إلى رجال الاقتصاد ، مع ما لهذا من أهمية كبيرة في تحقيق المصالح الاقتصادية من وراء هذه

القوانين واللوائح ، وترتيبات القضاء والمحاماة .

ومما لا ريب فيه أن بين الاقتصاد والقانون تأثيرًا متبادلاً ، وفي مجتمعاتنا الإسلامية لا يكاد يحتاج الأمر إلى بيان تأثير الفقه والقانون في الاقتصاد ، إنما الذي نحتاج إليه هو بيان تأثير الاقتصاد فيهما . فللاقتصاديين دور في شرح المستجدات والمعاملات المعاصرة ، لأن الفقهاء لا يستطيعون إصدار أي حكم فقهي ما لم يتمكنوا تمامًا من فهم المعاملة موضع البحث ، وقد تكون معقدة . وللاقتصاديين دور أيضًا في المفاضلة بين القوانين واللوائح بحسب آثارها الاقتصادية ، ودور في بيان الوظائف والمصالح الاقتصادية لهذه العملية أو تلك ، ودور في بيان قابليتها للتطبيق ، بصورة موضوعية أمينة ، ودور في الترجيح بين المذاهب والآراء الفقهية ، ودور في الاجتهاد من أجل الوصول إلى رأي جديد . وبكلمة واحدة مختصرة فإن الفقه المالي مجال مشترك بين الاقتصاديين والفقهاء .

ولا يزال هذا المجال العلمي بكرًا ، فلا نعرف عنه أي دراسة بالعربية حتى الآن ، وعلينا أن نستكشف ماذا يفعل الغربيون فيه ، للاستفادة من تجربتهم ، وتأييدهم في ما هو موافق لفقهنا ، ومناقشتهم في ما هو مخالف له . وبهذا نعمل على دفع البحث العلمي في مجال الاقتصاد الإسلامي إلى آفاق جديدة مبتكرة .

والمشكلة التي ستعترضنا هي العثور على باحثين متمكنين من الاقتصاد والفقه والقانون واللغة ، فإذا لم نعثر عليهم ، وجب السعي إلى تكوينهم تدريجيًا . ويمكن أن يقوم هناك تعاون بين الاقتصاديين والفقهاء ، في هذا المجال ، بحيث يعرض الاقتصاديون الجوانب الفنية عرضًا واضحًا وملائمًا ، ويتولى الفقهاء النظر في الجوانب الفقهية بصورة رصينة وعميقة .

وأخيرًا فإن هذا الفرع العلمي سيثير اهتمام رجال الدولة ورجال المال والأعمال والباحثين في الجامعات ومراكز البحث العلمي ، بحيث يمتد نفعه إلى مجالات علمية وعملية واسعة في نطاق القطاعين العام والخاص ، وفي نطاق السلطتين التشريعية والتنفيذية .

* * *

# نقد بعض الكتابات في المحاسبة الإسلامية

١ـ إن بعض المؤلفين قد ذكروا ، لدى كلامهم عن المجموعة المستندية ، بعض آيات من كتاب الله ، مثل قوله تعالىٰ : ﴿إِنَّا كُنَّا نَسْتَنسِخُ مَا كُنتُمْ تَعْمَلُونَ﴾ [الجاثية : ٢٩] ، وقوله تعالىٰ : ﴿يَوْمَ تَشْهَدُ عَلَيْهِمْ أَلْسِنَتُهُمْ وَأَيْدِيهِمْ وَأَرْجُلُهُم بِمَا كَانُوا۟ يَعْمَلُونَ﴾ [النور : ٢٤] . وهنا لا يكاد يفهم القارىء علاقة هذه الآيات بالدورة المستندية ، ثم هل نحتاج في هذه الدورة المستندية للاستدلال بالقرآن الكريم ؟ أليس الأصل في المعاملات هو الإباحة ، ما لم يدل دليل على التحريم ؟

٢ـ ولدى الكلام عن الاستمرارية والمشروع المستمر ، ساق بعضهم الآيات التالية : ﴿حَٰفِظُوا۟ عَلَى ٱلصَّلَوَٰتِ وَٱلصَّلَوٰةِ ٱلْوُسْطَىٰ وَقُومُوا۟ لِلَّهِ قَٰنِتِينَ ﴿٢٣٨﴾ حافظوا على الصلوات والصلاة الوسطى﴾ [البقرة : ٢٣٨] ، ﴿إِنَّ ٱلصَّلَوٰةَ كَانَتْ عَلَى ٱلْمُؤْمِنِينَ كِتَٰبًا مَّوْقُوتًا﴾ [النساء : ١٠٣] ، ﴿كُتِبَ عَلَيْكُمُ ٱلصِّيَامُ كَمَا كُتِبَ عَلَى ٱلَّذِينَ مِن قَبْلِكُمْ لَعَلَّكُمْ تَتَّقُونَ﴾ [البقرة : ١٨٣] ، ﴿فَإِذَا فَرَغْتَ فَٱنصَبْ ﴿٧﴾ وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَٱرْغَب﴾ [الشرح : ٧ـ٨] . كذلك القارىء هنا لا يدري وجه الصلة بين الآيات والمشروع المستمر ، لا سيما والآيات تخص العبادات ، كالصلاة والصوم . ثم إن الصلاة في اليوم خمس مرات ، والصوم في السنة شهر ، فهل يكون للمشروع مدى زمني يشبه هذا ؟ وهل نحن محتاجون في كل فكرة محاسبية للاستدلال لها بآيات الله وأحاديث رسوله ﷺ ؟ وما هو منهج الكاتب في مثل هذا الاستدلال ؟

٣ـ ولدى الكلام عن مفهوم الإيراد ، يسوق الكاتب نصوصًا للفقهاء

والمفسرين في الربح ، فهل الإيراد عنده مرادف للربح ؟

٤ـ وقد يلاحظ في بعض المؤلفات مبالغة أصحابها في إضفاء الطابع القيمي أو الإسلامي على المحاسبة أو المراقبة أو المراجعة ، مع أن هذه التخصصات عبارة عن طرق فنية إلى حد كبير .

٥ـ وقد نجد كاتبًا يريد أن يكتب في المحاسبة الإسلامية ، فيكتب في الاقتصاد الإسلامي ، وينقل عن الاقتصاديين المسلمين ، وربما يبرر ما فعله بمبررات مفتعلة أو متكلفة . أو تأتي كتابته كتابة في الفقه الإسلامي ، وتكون محشوة بتفاصيل كثيرة ، يصعب على القارىء أن يتصور فائدتها وصلتها بالموضوع .

٦ـ إن الكتابة في المحاسبة الإسلامية ، كالكتابة في الاقتصاد الإسلامي ، أو الإدارة الإسلامية ، لا بد لها من منهج اجتهادي واضح ، بحيث يكون الكاتب متمكنًا من العلوم الإسلامية والمحاسبية أو الاقتصادية أو الإدارية ، ومتمكنًا بصورة أكبر من مناهج الاجتهاد والتأليف .

٧ـ رأيت بعض الفقهاء يكتبون في المحاسبة والمراجعة ، وهم لا يدرون « منه » و « له »! ولا أحد يحاسبهم ، لأنهم من أهل الولاء ، ومن ثم فهم من أهل النفوذ! وماذا نقول في حق كتَّاب يفضلون الخطأ على الصواب ، تملقًا لأهل النفوذ ، ولا يبالون أحلال أم حرام ما يفعلون!

* * *

# مع جلال أمين في بعض أفكاره

جلال أحمد أمين واحد من الاقتصاديين القلائل من ذوي الاستقلال الفكري ، فلا يأخذ الاقتصاد الرأسمالي ، ولا الاقتصاد الاشتراكي ، على علاته . بل إنه يحاول التحقيق والتمحيص والاجتهاد . وهو ممن يحاولون فهم الاقتصاد فهم نقد وابتكار ، لا فهم ترداد واجترار . ولا يتعصب لتخصصه ، بل إنه ينتقده ، ويرسم له حدودًا . وهو صاحب غيرة على القيم والتراث . ويبدو أن بعض ما كتب هو أقرب إلى الاقتصاد الإسلامي الجاد ، وأكثر تشويقًا وحيوية ، مما كتبه عدد من الاقتصاديين المسلمين ، باسم الاقتصاد الإسلامي ، ومن هؤلاء من اعتمد على مقولاته ، واستشهد بها .

قرأت مؤخرًا كتابًا شيقًا للأستاذ الدكتور جلال أمين ، بعنوان : « تنمية أم تبعية اقتصادية وثقافية » ؟ وهو مجموعة مقالات كتبت في الفترة ١٩٧٦ـ١٩٨٣م ، ونشر معظمها في مجلة العربي الكويتية ، أو مجلة الأهرام الاقتصادي المصرية ، أو مجلة مصر المعاصرة . وله كتاب بالإنكليزية ، عنوانه : « تحديث الفقر » The Modernization of Poverty ١٩٧٤ و١٩٨١م . وله كتب أخرى ، منها كتابان دراسيان ، أحدهما : « مبادىء التحليل الاقتصادي » ١٩٦٧م ، و« الاقتصاد القومي : مقدمة لدراسة النظرية النقدية » ، ١٩٦٨م .

في كتابه المذكور : « تنمية أم تبعية » مقدمة وفصلان . الفصل الأول

بعنوان : خرافات شائعة عن التخلف والتنمية ، وتحته عشرة مباحث ، منها المباحث التالية : تنمية أم تبعية اقتصادية وثقافية ؟ مفتاح الرفاهية ليس في يد الاقتصاديين ، من صور الغزو الثقافي ، التبعية الفكرية في دراساتنا الاقتصادية ، هَوان اللغة العربية في كتاباتنا الاقتصادية .

والفصل الثاني بعنوان : خرافات شائعة عن الرخاء والرفاهية ، وتحته ستة مباحث ، منها المبحثان التاليان : خرافة الحاجات الإنسانية غير المحدودة ، خرافة المستهلك الرشيد .

سأستعرض شيئًا من اتجاهاته الفكرية تحت العناوين التالية ، إذا خالفتُه علقتُ ، وإذا وافقته سكتُّ .

**١ـ في الحاجات الإنسانية غير المحدودة :**

يعرف الاقتصاديون المشكلة الاقتصادية بأنها مشكلة الحاجات غير المحدودة أمام الموارد المحدودة . ويعتقد الدكتور جلال أمين أن القول بأن الحاجات غير محدودة قول غير صحيح ، بل هو خرافة . وإليك نصه : « لا أعتقد أن أحدًا ممن يشتغلون بأي علم من العلوم الاجتماعية سوف ينكر أن وراء ما يطرحه من نظريات تكمن دائمًا افتراضات خفية ، لا يذكرها صراحة ، ولكنه يسلم بها تسليمًا مسبقًا ، ويتركها تتحكم في تفكيره واستنتاجاته .

من بين هذه الافتراضات الخفية في علم الاقتصاد أن الإنسان يفضل دائمًا أن يحوز كمية من السلع والخدمات أكبر مما يحوزه بالفعل ( . . . ) . وإذا كان الاقتصادي نادرًا ما يذكر ذلك صراحة ، فإن هذا الاعتقاد يكمن وراء كثير من أفكاره ونظرياته . نجد هذا الافتراض كامنًا ، مثلاً ، وراء تعريف الاقتصادي لعلمه ابتداءً . فالتعريف الشائع لعلم الاقتصاد هو أنه ذلك العلم الذي يبحث في التوفيق بين الموارد المحدودة

والحاجات الإنسانية غير المحدودة . فهذا التعريف نفسه يقوم على افتراض أن ليس هناك حدود لما يحتاجه الإنسان ويطلبه ، وأنه مهما بلغ دخل الفرد ، فإنه لن يكف أبدًا عن طلب المزيد ، أو أنه على الأقل لن يرفض المزيد منه » ( ص١٤٥ـ١٤٦ و٩٧ ) .

وفي موضع آخر ، يضيف قائلاً :

« دعنا نبدأ على الفور بالزعم بأن العكس تمامًا قد يكون هو الصحيح . وهو أن هناك حدودًا لقدرة الإنسان على الاستمتاع ، ليس فقط بأية سلعة أو خدمة على حدة ، بل بكل السلع والخدمات مأخوذة ككل » ( ص١٤٧ ) .

برغم أن عددًا من الاقتصاديين المسلمين يوافقون الدكتور جلال أمين ، وربما ينقلون عنه ، إلا أنني أعتقد أن رأيه خاطىء ، ولعل منشأ الخطأ أن لفظ : « حاجات » الذي يستخدمه الاقتصاديون لفظ يختلف عن مفهومه في تراثنا . فنحن قد نفهم الحاجات على أنها هي الضروريات ، أو الحاجيات ، حسبما هو معروف في فقهنا الإسلامي ، مع أن اللفظ الاقتصادي يتضمن في حقيقته : الضروريات ، والحاجيات ، والتكميليات ، بل والشهوات التي يدخل فيها السرف والترف والتبذير . كما أن هناك سببًا آخر للوقوع في هذا الخطأ ، وهو عدم التمييز ، في المشكلة الاقتصادية ، بين طرحها وحلها . فالطرح واقعي ، والحل قد تدخله القيم ، فيصير قيميًا ، وقد فصلت هذا في موضع آخر ، فلا أطيل فيه ههنا .

ويقحم د . جلال أمين مسألة السعادة في مسألة الحاجات ، فيقول : «من ذلك مثلاً ما نلاحظه ونذكره في حديثنا العابر ، من أن زيادة ما يحوزه الفرد من سلع كثيرًا ما لا يقترن بزيادة درجة سعادته» ( ص١٥٠ ) .

الكلام هنا عن الاستزادة في السلع ، وليس عن الاستزادة في السعادة ، فالحاجات غير المحدودة والسعي وراءها لا يزيد بالضرورة في سعادة الإنسان ، فإن سعادة الإنسان أمر آخر . كما أن علم الاقتصاد مسؤول عن السعادة المادية ، أما السعادة الكلية فهي مسؤولية علوم كثيرة متضافرة ، ليس علم الاقتصاد إلا واحدًا منها .

ويستشهد في هذا المقام بالمثل الدارج : « عين الإنسان أكثر اتساعًا من معدته » ( ص١٥٤ ) . لكن الكلام هنا عن عين الإنسان ، لا عن معدته . فإن الاقتصاديين لا يهملون معدة الإنسان ، ولكنهم يهتمون ، وبصورة أكبر ، بعين الإنسان أيضًا .

ثم يتعرض للثروة والدخل ، فيقول : « قد يكون صحيحًا أن الثراء والدخل لا حدود لهما حقًا ( . . . ) . أما قدرة الفرد على الاستمتاع ( . . . ) فالأرجح أنها محدودة » ( ص١٤٩ ) .

لا أدري لماذا استبعد الثراء والدخل . أفلا يرى أنهما مؤثران في الحاجات والموارد ؟ أفليس الطلب على الموارد طلبًا على الثروة والدخل ؟

**٢ـ في المستهلك الرشيد :**

يذهب الدكتور جلال أمين إلى أن رشد المستهلك خرافة أخرى : « نحن نقول : دعنا نفترض أن المستهلك شخص رشيد . وقد كنا نقبل هذا الفرض على أساس أنه ، حتى وإن لم يكن فرضًا واقعيًا تمامًا ، فهو على الأقل يبدو لنا وكأنه تبسيط معقول للواقع . وكأن معنى هذا الفرض البسيط الذي دأبنا على قوله : إن المستهلك شخص يحوز كمية معينة من الدخل ، يعرفها تمام المعرفة ، وله « ذوق » أو ميول معينة يعرفها أيضًا تمام المعرفة ، ويواجه عددًا من السلع والخدمات التي يعرف صفاتها

وخصائصها ، فيشتري من كل منها كمية معينة ، فكيف يحصل منها كلها على أكبر قدر ممكن من المنفعة أو المتعة أو الإشباع » ( ص١٥٦ ) .

« إن الاقتصادي كان دائمًا على استعداد للإقرار بوجود بعض الاستثناءات القليلة ، ولكنه لا يعتبر هذه الاستثناءات من الأهمية بحيث تدفعه إلى إسقاط هذا الافتراض . من هذه الاستثناءات مثلاً : تأثير العادة . فالمستهلك قد يستمر في شراء سلعة معينة ، بكمية معينة ، بحكم العادة وحدها » ( ص١٥٧ ) .

« ولسنا في حاجة إلى تكرار ما هو معروف من خضوع المستهلك المستمر لخداع الحملات الدعائية » ( ص١٥٩ ) .

« والذي أريد قوله هنا هو أنه قد آن الأوان للاعتراف بأن هذا التصوير للمستهلك قد أصبح يتعارض مع الواقع ، لدرجة يتعين معها الكف عن استخدام هذا الافتراض كلية ، وأن افتراض الرشاد في المستهلك ، وافتراض قدرته على الوصول إلى أقصى قدر من الإشباع ، وإن لم يكن يتعارض تعارضًا صارخًا مع حقيقة الأمور ، عندما كان يكتب الاقتصاديون الأوائل ، قد أصبح اليوم يتضمن من التضليل أكثر مما يتضمن من تصوير الواقع ، أو حتى من الاقتراب منه » ( ص١٥٧ ) .

« والمستهلك كثيرًا ما لا يعرف على وجه الدقة ( . . . ) ما سوف يكلفه الحصول على هذه السلع المكتملة ( . . . ) . فشراء تذكرة الطائرة قد يبدو لمن يعتزم السفر وكأنه كفيل بالوصول به إلى المكان الذي يريد بلوغه ، فإذا به يكتشف أن هناك عددًا لا نهاية له من السلع والخدمات التي يتعين شراؤها لإتمام السفر بالفعل ، من تكاليف الانتقال إلى المطار ، إلى استخراج تأشيرات الدخول ، إلى رسوم تجديد جواز السفر ، إلى ضريبة المطار ، وهي نفقات يكاد يستحيل عليه مقدمًا أن

يعرف مقدارها على نحو الدقة » ( ص١٥٨ ـ ١٥٩ ) .

أقول إنه يمكن أن يعرف كل هذا ، ولو على وجه التقريب ، وهذا مقبول ، بل إنه يكاد يعرف تعرفة الرشاوى ، في كل بلد من البلدان التي يجتازها .

ثم يقول : « كلما زاد هذا النوع من السلع ( ذات الآثار الجانبية ) أصبح ذلك الافتراض الذي يصور المستهلك عالمًا علمًا كاملاً بطبيعة السلع المستهلكة وآثارها على رفاهيته ، أبعد أكثر فأكثر عن الواقعية ، وأصبحت صورة المستهلك الرشيد أقرب إلى الخيال منها إلى الحقيقة » ( ص١٦٢ ) .

ثم يختم بقوله : « هل آن الأوان إذن أن يكف الاقتصادي عن الحديث عن رشد المستهلك وعقلانيته ، وأن يحدثنا ، بدلاً من ذلك ، عن حيرته وضعفه ؟ وبدلاً من أن يحدثنا عن المستهلك الرشيد ، أو ليس أولى به أن يحدثنا عن المستهلك الغافل الذي تعمل قوى لا نهاية لسلطانها على استمرار غفلته » ؟ ( ص١٦٣ ) .

إن الإنسان إذا ما بلغ سنًا معينة حكم عليه بأنه رشيد ، وإذا بلغ سفيهًا أو مجنونًا ، أو كان قاصرًا ، فإنه يولى عليه ولي أو قيم رشيد . والإنسان الرشيد يستطيع أن ينمي رشده بالمشورة والخبرة والتجربة والتعلم والتدرب والتروي والبحث . فإذا قصر في ذلك فإن الفقه أو القانون لا يسعفه . ومفهوم الرشد عند الاقتصاديين يعتمد على مفهوم الرشد عند رجال الفقه والقانون ، فلا يمكن رفضه بسهولة . نعم قد تطرأ على الرشد طوارىء ، مثل السفه أو الغفلة أو الخلابة ( الخديعة ) أو الغش أو الغبن . . . ولكن هذا كله لا يلغي فرض الرشد .

ثم إن الدكتور جلال أمين يبني رفضه للرشد على أساس أن المستهلك

لا يعرف الأمور على وجه الدقة والكمال والتمام والقطع والجزم. . . وهذا قد يكون صحيحًا في العلوم الدقيقة ، أما العلوم الاجتماعية فيكتفى فيها بالتقريب والظن أو غلبة الظن ، ولا يطلب فيها التأكد واليقين .

**٣ـ في تعظيم المنفعة :**

يبدو أن د . جلال أمين غير مقتنع أيضًا بتعظيم المنفعة : « فهم إذن يهرِّبون إلينا مواقفهم الفلسفية ، وحسهم الأخلاقي الخاص ، مغلفًا بالنظريات العلمية ، وهي مواقف لا علاقة لها بالعلم . وسأضرب مثالاً لذلك من علم الاقتصاد . ففي نظرية الاستهلاك التي أصبحت جزءًا ثابتًا من كتب الاقتصاد العربية ، شأنها في ذلك شأن كتب الاقتصاد الغربية ، تقول لنا النظرية الاقتصادية الغربية إن هدف المستهلك هو تعظيم الإشباع أو المنفعة . فإذا سألت عن ماهية هذا الإشباع ، قيل لك : إنه لا شيء غير ما يقرر المستهلك أنه يريده . فهم إذن قد قبلوا ، كمسلمة من المسلمات ، وهرَّبوا إلينا ، مذهب الفردية ، بل ونوعًا من الإباحية ، بمعنى أن كل ما ترغب فيه هو أمر مشروع ، أو على الأقل ليس من وظيفة الاقتصادي الاعتراض عليه ، ولا يمكن مساءلة المستهلك عن القيمة الأخلاقية أو الاجتماعية لما يريد » ( ص٩٩ ) .

ههنا يمكن الأخذ بتعظيم المنفعة ضمن القيود الشرعية والأخلاقية والاجتماعية . وهذه القيود قد تختلف من مجتمع إلى آخر ، ولكنها موجودة في كل مجتمع ، ولا تتعارض مع التعظيم . ذلك لأن التعظيم يمكن أن يعمل مع عدم وجود قيود ، كما يمكن أن يعمل مع وجود قيود .

**٤ـ في تضييق أفق علم الاقتصاد وتعقيده :**

من خلال الفقرات التالية ، نعطي بعض الملامح الفكرية عند الدكتور جلال أمين ، في هذا الباب . ففي مجال ضيق أفق الاقتصاد :

« قيل مرة : إن أهم الموضوعات وأجدرها بالاهتمام هي تلك التي تقع على الحدود الفاصلة بين العلوم ، وليست تلك التي يمكن القطع بأنها تنتمي إلى علم دون آخر . وقد لا يكون هذا القول صحيحًا على إطلاقه ، ولكن لا شك عندي في أنه صحيح فيما يتعلق بكثير من الموضوعات التي يتناولها الاقتصادي بالبحث . فههنا نجد أن ما ينتمي منها إلى علم الاقتصاد البحت كثيرًا ما يكون أقل أهمية ، وأقل استحقاقًا للاهتمام من تلك التي تقع على الحدود الفاصلة بين الاقتصاد وغيره من العلوم ، كعلم النفس ، أو السياسة ، أو علم الاجتماع ، أو الفلسفة » ( ص١٦٤ ) .

وقد يعد هذا : « مساهمة نادرة في اتجاه صحي ، ربما أدت ( . . . ) إلى تصحيح مسار علم الاقتصاد ، وإعادته مرة أخرى ، كما كان في بداية عمره ، علمًا يهتم بحياة الناس ورفاهيتهم ، أكثر من اهتمامه بالأناقة النظرية والدقة الرياضية ، وهو مرض يعاني منه في الوقت الحاضر ليس علم الاقتصاد فقط ، بل كثير من العلوم الاجتماعية الأخرى » ( ص١٦٥-١٦٦ ) .

« فالاقتصادي إذ يتناول عادة الظواهر القابلة للقياس أقدر من غيره من علماء الاجتماع على إثبات صحة ما يقول ، دون أن يعني هذا على الإطلاق أن الظواهر التي يتناولها هي أكثر أهمية من التي يتناولها غيره ، لمجرد أن من الممكن التعبير عنها بالأرقام ، ومن ثم فهو يتذرع بقدرته على الإثبات بالأرقام ، للإيحاء بأن الجوانب التي يتناولها بالبحث هي الجوانب الأولى بالاهتمام ( . . . ) . إن محصلة أعمال الاقتصاديين في مجموعهم ( . . . ) بإصرارهم المستمر على تناول جوانب جزئية قابلة للقياس ، ولكنها قليلة الأهمية ، لا بد أن يصرفوا الانتباه عن قضايا أساسية » ( ص٥٦-٥٧ ) .

وفي مجال تعقيد علم الاقتصاد ، يقول :

« لا عجب إذن أن نجد طالب الاقتصاد ، بعد أن يفرغ من دراسة نظرية الاستهلاك ، التي قد تستغرق منه ما لا يقل عن ربع أو ثلث ما يسمى بالنظرية الاقتصادية الجزئية ، لا زال عند نفس المستوى من المعرفة ( أو فلنقل من الجهل ) الذي بدأ به ، وإذا به غير قادر على الإدلاء بأي رأي أو نصيحة لغيره ، أو لنفسه . كل ما يتعلمه في هذه الفترة هو مجرد لغة جديدة في التعبير عما يعرفه الرجل العادي ، الذي لم يسمع عن علم الاقتصاد قط ، من أمثال : إذا زاد السعر انخفض الطلب ، أو إذا زاد دخل المستهلك زاد طلبه . . . إلخ » ( ص١٦٦ ) .

ويضرب مثلاً على التعقيد بالتضخم قائلاً : « فمشكلة التضخم لا أظن أنها مستعصية على التفسير بالدرجة التي تبدو لنا من مطالعة الكتابات الاقتصادية فيها . وذلك متى قبلنا إثارة التساؤل عن أصحاب المصلحة في استمرار التضخم .

إن أصحاب هذه المصالح لهم مصلحة مؤكدة في أن يظل الناس عاجزين عن فهم ما يجري في السياسة والمجتمع ، وأن ينصرف علم الاقتصاد والعلوم الاجتماعية إلى البحوث الجزئية التي تخدم مثلاً تصريف السلع ، أو ضغط النفقات ، ولا تتعرض للمشكلات الجوهرية » ( ص١٠١ـ١٠٢ ) .

## ٥ـ في عوامل الإنتاج :

يعترض د . جلال أمين على تقسيم عوامل الإنتاج ، كما يعترض على جعل العمل قسيمًا لرأس المال ، أو الأرض ، أو التنظيم : « فلننظر إلى ترديد الاقتصاديين للتصنيف الشائع في كتب الاقتصاد الغربية لعوامل الإنتاج إلى ثلاثة أو أربعة ، فهي إما العمل ورأس المال والطبيعة ، أو هي

هذه كلها بالإضافة إلى عنصر التنظيم .

هذا التقسيم الذي قد يبدو لنا لأول وهلة محايدًا ، يحمل بدوره موقفًا قيميًا ، أو عدة مواقف قيمية ، قد تتعارض تعارضًا أساسيًا مع الموقف الأخلاقي أو الفلسفي لمجتمع آخر غير المجتمع الأوربي . فوضع العمل الإنساني في نفس المستوى الذي يوضع فيه رأس المال ، أو الطبيعة ، هو موقف يحتمل النقاش والجدل .

وإعلاء التنظيم ( وهو في نظر الاقتصادي الغربي لا يتعدى تحمل المخاطرة المقترنة بملكية المشروع ) إلى نفس مستوى العمل الإنساني أو الطبيعة ، هو أيضًا موقف يحتمل الجدل والاختلاف . والزعم بأن هذا التصنيف هو تصنيف علمي محايد ، أو أنه لا يؤدي بذاته إلى بناء فكري ذي طابع خاص ، هو زعم يتعين رفضه . فقد أدت أمثال هذه التصنيفات ، ونقط البداية المشحونة بالمواقف الفلسفية الخاصة ، إلى مواقف نظرية وعملية ، قد تعتبر من وجهة نظر حضارة مغايرة مواقف مستهجنة من الناحية الأخلاقية ، كوصف العمل ، والنظر إليه ، على أنه رأس مال بشري » ( ص٩٧ ـ ٩٨ ) .

أوافق الدكتور جلال أمين في هذه النقطة ، وربما أكون قد سبقته إليها في كتابي : « مصرف التنمية الإسلامي » ، الذي قدمته بالفرنسية عام ١٩٧٥م ، ونشرت ترجمته العربية عام ١٩٧٦م ( الطبعة الأولى ) .

**٦ـ في التنمية والتخلف :**

ينتقد د . جلال أمين الكتاب الغربيين ومقلديهم عندنا : « كذلك نجد أننا في مناقشتنا لقضايا التنمية والتخلف ، ننقل عنهم إلى حد كبير نفس الدرجة من التفاؤل والتشاؤم ، التي قد تشيع لديهم ، في فترة زمنية معينة ، عن مستقبلنا . فكتبنا عن التنمية تنقل مباشرة عن كتبهم ، ليس

فقط نظريات التنمية والتخلف ، ولكن أيضًا درجة التفاؤل والتشاؤم . فإذْ تشيع فيك كتبهم عن التخلف والتنمية حيرة شديدة ، وشعورًا بالإحباط الشديد ، بل وما يشبه اليأس من إمكانية النهوض ( إذ ليس هناك من اقتراح إلا وتحيطه الصعوبات والحلقات المفرغة ) ، تجد كتبنا عن التنمية والتخلف تشيع فيك نفس الدرجة من الإحباط واليأس ، لا لشيء إلا أنهم يرفضون منذ البداية مناقشة بدائل معينة لا تتفق مع مصالحهم . وإذا وجدوا هم الحل الوحيد في اندماجنا في الاقتصاد العالمي ، واستقبال رؤوس الأموال والمعونات الأجنبية ، وجدنا كتابنا يرون الحل الوحيد في هذا أيضًا . وإذا رأوا في عاداتنا الاجتماعية الخاصة مجرد « معوقات » للتنمية ، رددنا في كتبنا نفس الرؤية » ( ص٩٤ ) .

**٧ـ في التجديد والتقليد :**

يشجب د . جلال أمين ظاهرة النقل عن الغرب ، بدون تمحيص ، ولا تحفظ : « أما الظاهرة الأكثر شيوعًا فهي النقل المباشر للنظريات العامة ، دون إعمال الفكر في مدى انطباقها أو ملاءمتها للمجتمع الذي تنقل إليه ، ودون محاولة جدية لإيراد ما يجب إيراده على هذه النظريات من تحفظات ، لدى نقلها من مجتمع لآخر . ويظهر هذا في علم الاقتصاد في طريقة تناولنا وشرحنا وتدريسنا لمختلف أجزاء النظرية الاقتصادية ، من نظرية الثمن ، إلى نظرية التوزيع ، إلى نظرية التوازن الكلي ، حيث يكاد يكون هذا التناول صورة طبق الأصل لطريقة تناولها في الغرب » ( ص٩٣ ) .

**٨ـ في اللغة والمصطلح :**

انتقد د . جلال أمين الكتابات الاقتصادية التي تشيع فيها أخطاء اللغة والنحو والإملاء والركاكة والتقعر . كما انتقد بعض المصطلحات

الشائعة ، كمصطلح تعظيم ، ورأى : « أن كلمة تعظيم توحي في العربية بالإجلال والتوقير ، ولا يوحي اللفظ الأجنبي بذلك » ( ص١٠٨ ) .

إني لا أوافقه على هذا ، لأن لفظ تعظيم لفظ مشترك ، معناه الوصول إلى الحد الأعظم ، وقد يفيد الإجلال أو لا يفيده ، فإذا قلت : تعظيم الله ، أفاد الإجلال ، وإذا قلت : تعظيم الربح ، أو الأجر ، أو المنفعة ، فإنه لا يفيد الإجلال ، أو يفيده مع الفارق الكبير في الدرجة . وهذا الاستخدام الأخير موجود عند أسلافنا ، في كتب التراث ، وقد بينته في موضع آخر .

كما انتقد عبارة « العملية التضخمية » بديلاً لكلمة التضخم . ولا أوافقه ، لأن هذا من باب التلوين في الألفاظ والعبارات ، ولا يعاب إلا إذا أدى إلى غموض أو لبس . وانتقد عبارة « الآثار المضاربية للتضخم » بدل أثر التضخم على المضاربة ، وعبارة « الربح المضاربي » بدل ربح المضاربة ، و« الأثر الدخلي » بدل أثر الدخل ، و« التفاوت الدخلي » بدل تفاوت الدخول ، و« الفوارق الدخلية » بدل الفوارق بين الدخول . وهذا كله صحيح لا ينتقد ، بل فيه فائدة الدلالة على تنوع المصطلحات المستخدمة وتطورها ، وإن لم يترتب عليه تطور أو تغير في المعنى .

لكن هذا لا يمنع الكاتب من أن يختار من العبارات ما يراه مناسبًا وواضحًا ، والكتَّاب متفاوتون في الأساليب والأذواق ، وفي الأمر سعة ، ولا يليق التحجير .

وقد لا يكون مستحبًا في الترجمة أن يتصرف المترجم كثيرًا ، بل قد يحسن أن يكون قريبًا قدر الإمكان ، من عبارة المؤلف وأسلوبه ، ما دامت اللغة تحتمله ، لأن الترجمة ليست مجرد نقل أفكار فحسب ، بل

هي نقل مشاعر وأساليب وفنون تعبيرية أيضًا .

كما اعترض على استخدام لفظ « ورقة » للدلالة على بحث . وهو اعتراض في غير محله ، لأن أسلافنا استخدموها ، وسبقوا إليها ، وهي من باب المجاز ، وتعني الورقة التي كتب فيها البحث ، سواء كانت ورقة واحدة أو أكثر .

ومع أني أحمد له سعيه إلى الأصالة والنقد واجتناب التقليد والغموض والتقعر ، إلا أن معظم ما قاله في هذا الباب غير صحيح . فلا أدري أي خطأ أو قبح أيضًا في قولنا : تنموي ، مجتمعي ، تهميش ، إشكالية ، مقاربة ، سلة عملات ، نظام أو منظومة قيم... إنه يبالغ ، ولكني أعترف بأن الأستاذ الدكتور جلال أحمد أمين يعتبر في مقدمة الاقتصاديين العرب الذين يجيدون التعبير العربي ، مع قدر قليل من الخطأ ، قل أن ينجو منه حتى المتخصصون في اللغة . وإنه لاقتصادي ينزع إلى الأدب والفلسفة .

وأخيرًا فإن عمله ناجح ، ويزداد نجاحًا لو خفف قليلاً من الغلو والمبالغة ، واقتصد في الفكر واللغة . وإني أود لو أتيحت لي فرصة الاستماع إليه محاضرًا عن كثب ، في هذه المسائل وأشباهها التي توقف عن متابعتها وتطويرها منذ عام ١٩٨٣م .

* * *



# محمد باقر الصدر
# مناقشة كتابه : « اقتصادنا »

« اقتصادنا » لمحمد باقر الصدر كتاب يقع في ٧٨٣ صفحة ، طبع طبعات كثيرة ربما يصعب حصرها ، وصاحبه من كبار فقهاء الشيعة الإمامية المعاصرين ، والكتاب مقروء من أهل الشيعة وأهل السنة على السواء . تعرض فيه صاحبه للماركسية وللرأسمالية ، كما تعرض للاقتصاد الإسلامي ، في محاولة تأصيلية معاصرة منطلقة من الفقه الإسلامي ( الإمامي ) ، حاول فيها اكتشاف المذهب الاقتصادي الإسلامي ، وعالج فيها نظرية التوزيع ما قبل الإنتاج وما بعد الإنتاج ، ونظرية الإنتاج ، ومسؤولية الدولة في تحقيق الضمان الاجتماعي والتوزان الاجتماعي .

ومع أن الكتاب صار قديمًا ، إلا أنه لا يزال مقروءًا ، لأن صاحبه فقيه شهير ، وللفقهاء تأثير على أتباعهم ، الذين يستمرون جيلاً بعد جيل في قراءة كتاب إمامهم أو شيخهم ، ولا يكترثون كثيرًا بما كتب بعده ، ولا سيما إذا كان الكاتب اقتصاديًا أو شيخًا آخر ليس من شيوخهم .

سأكتفي في هذه المقالة بمناقشة الكتاب في أربع نقاط فقط ، أنكر فيها الصدر : الندرة ، والمصلحة الخاصة ، والمخاطرة ، وقيمة الزمن أو التفضيل الزمني . وربما لا يقتصر هذا الإنكار على الصدر ، بل يمتد أيضًا إلى العديد من الفقهاء ، السنة والشيعة معًا .

١ـ مشكلة الندرة :

ينكر الصدر على الرأسمالية قولها : « بأن المشكلة مشكلة الطبيعة وقلة مواردها » ، ويرى : « أن الله تعالىٰ قد حشد للإنسان في هذا الكون كل مصالحه ومنافعه ، ووفر له الموارد الكافية لإمداده بحياته وحاجاته المادية . ولكن الإنسان هو الذي ضيع على نفسه هذه الفرصة التي منحها الله له ، بظلمه وكفرانه . فظلم الإنسان في حياته العملية ، وكفرانه بالنعمة الإلهية ، هما السببان الأساسيان للمشكلة الاقتصادية في حياة الإنسان . ويتجسد ظلم الإنسان على الصعيد الاقتصادي في سوء التوزيع ، ويتجسد كفرانه للنعمة في إهماله لاستثمار الطبيعة ، وموقفه السلبي منها » . واستدل الصدر لرأيه بهذه الآية الكريمة : ﴿وَءَاتَىٰكُم مِّن كُلِّ مَا سَأَلْتُمُوهُ وَإِن تَعُدُّواْ نِعْمَتَ ٱللَّهِ لَا تُحْصُوهَآ إِنَّ ٱلْإِنسَٰنَ لَظَلُومٌ كَفَّارٌ﴾[1] [إبراهيم : ٣٤] .

ويقول في موضع لاحق : « إن الإنسان يرى أن المشكلة الاقتصادية القائمة على أساس تصور واقعي للأمور لم تنشأ من ندرة موارد الإنتاج وبخل الطبيعة »[2] .

يؤخذ على كلام الصدر ما يلي :

١ ) ـ الاقتصاديون يتكلمون عن ندرة الموارد الاقتصادية ، ولا يتكلمون عن ندرة الموارد الطبيعية الحرة .

٢ ) ـ يميز الاقتصاديون في المشكلة الاقتصادية بين طرحها وحلِّها ، والصدر يقفز مباشرة إلى الحل .

---

(١) اقتصادنا ، ص٣٤٧ .
(٢) نفسه ، ص٦٧٣ .

٣ ) ـ قد يفيد كلامه أن الرأسماليين يهملون استثمار الطبيعة ، ويقفون منه موقفًا سلبيًا ، وهذا غير صحيح .

٤ ) ـ قوله تعالىٰ : ﴿ وَءَاتَىٰكُم مِّن كُلِّ مَا سَأَلْتُمُوهُ ﴾ [إبراهيم : ٣٤] ، يجب الانتباه فيه إلى أنه قال : ﴿ مِّن كُلِّ مَا سَأَلْتُمُوهُ ﴾ ، ولم يقل : « كل ما سألتموه » .

٥ ) ـ هناك آيات قرآنية أخرى أكثر دلالة على المشكلة الاقتصادية التي تتمثل في محدودية الموارد من جهة ، ولا محدودية الحاجات من جهة أخرى . فمحدودية الموارد يعبر عنها قوله تعالىٰ : ﴿ إِنَّا كُلَّ شَيْءٍ خَلَقْنَٰهُ بِقَدَرٍ ﴾ [القمر : ٤٩] ، ﴿ وَكُلُّ شَيْءٍ عِندَهُۥ بِمِقْدَارٍ ﴾ [الرعد : ٨] ، ﴿ قَدْ جَعَلَ ٱللَّهُ لِكُلِّ شَيْءٍ قَدْرًا ﴾ [الطلاق : ٣] ، ﴿ وَخَلَقَ كُلَّ شَيْءٍ فَقَدَّرَهُۥ تَقْدِيرًا ﴾ [الفرقان : ٢] ، ﴿ وَإِن مِّن شَيْءٍ إِلَّا عِندَنَا خَزَآئِنُهُۥ وَمَا نُنَزِّلُهُۥٓ إِلَّا بِقَدَرٍ مَّعْلُومٍ ﴾ [الحجر : ٢١] ، ﴿ وَٱلْأَرْضَ مَدَدْنَٰهَا وَأَلْقَيْنَا فِيهَا رَوَٰسِيَ وَأَنۢبَتْنَا فِيهَا مِن كُلِّ شَيْءٍ مَّوْزُونٍ ﴾ [الحجر : ١٩] ، ﴿ مَا عِندَكُمْ يَنفَدُ وَمَا عِندَ ٱللَّهِ بَاقٍ ﴾ [النحل : ٩٦] ، أي إن الموارد في الدنيا محدودة ، وفي الآخرة ( الجنة ) غير محدودة .

أما لا محدودية الحاجات فيعبر عنها قوله تعالىٰ : ﴿ زُيِّنَ لِلنَّاسِ حُبُّ ٱلشَّهَوَٰتِ مِنَ ٱلنِّسَآءِ وَٱلْبَنِينَ وَٱلْقَنَٰطِيرِ ٱلْمُقَنطَرَةِ مِنَ ٱلذَّهَبِ وَٱلْفِضَّةِ وَٱلْخَيْلِ ٱلْمُسَوَّمَةِ وَٱلْأَنْعَٰمِ وَٱلْحَرْثِ ﴾ [آل عمران : ١٤] ، مع الانتباه إلى أن « الشهوات » المذكورة في هذه الآية هي المقصودة بـ « الحاجات » في مقولة رجال الاقتصاد ، ولعل التعبير عنها بالحاجات تعبير مقصود لإخفاء الشهوات وتمريرها وتسويغها ، ولعدم لفت أنظار المعارضين .

فالقرآن يدل إذن على أن الموارد في الدنيا محدودة ، وأن الشهوات غير محدودة. قال الماوردي (ـ ٤٥٠ هـ): «ليس للشهوات حد متناهٍ»[(١)] ،

---

(١) أدب الدنيا والدين ، ص٢١٦ .

« إن شهواتها ( أي النفس البشرية ) غير متناهية »[1] .

وكنت أتمنى لو أن الصدر عثر على أقوال الفقهاء الذين طرحوا المشكلة الاقتصادية طرحًا صريحًا . فالعز بن عبد السلام ( ـ ٦٦٠هـ ) يقول : « لو كان له ولدان ، لا يقدر إلا على قوت أحدهما ، فإنه يفضّه ( يقسمه ، أي الرغيف ) عليهما »[2] . فالموارد هنا على صعيد الأسرة محدودة ، وتتمثل في الرغيف ، والحاجات غير محدودة ، أي هي أكبر من الموارد ، وتتمثل في حاجة الولدين اللذين لا يكفيهما الرغيف ، وربما لا يكفي أي واحد منهما . كذلك تكلم الماوردي ( ـ ٤٥٠هـ ) عن بيت المال إذا اجتمع عليه « حقان ضاق عنهما ، واتسع لأحدهما » ، أو « ضاق عن كل واحد منهما »[3] . كذلك تكلم العلماء عن الوقف إذا قصّر ريعه عن حاجات مستحقيه[4] .

بل إن مشكلة الندرة مطروحة في الحديث النبوي نفسه . فقد أتى رسول الله ﷺ رجل فقال : يا رسول الله ، عندي دينار ، فقال : أنفقه على نفسك . قال : عندي آخر ، قال : أنفقه على ولدك . قال : عندي آخر ، قال : أنفقه على أهلك . قال : عندي آخر ، قال : أنفقه على خادمك . قال : عندي آخر ، قال : أنت أعلم به[5] . فالدنانير محدودة ، والحاجات غير محدودة ، لذا تم ترتيبها . ولو كانت الدنانير غير محدودة ، والحاجات محدودة ، لما كنا بحاجة إلى هذا الترتيب .

يبدو أن الصدر لم يطلع على مثل هذه النصوص الشرعية أو الفقهية ،

---

(١) نفسه ، ص٣٣٦ .
(٢) القواعد الكبرى ١/ ٩٩ و١٢٦ .
(٣) الأحكام السلطانية ، ص٣٥٦ .
(٤) أحكام الأوقاف للخصاف ، ص٢٥٢ .
(٥) سنن أبي داود ٢/ ١٧٨ ، والنسائي ٥/ ٦٢ .

أو لم يستحضرها عند البحث ، أو لم يتنبه إلى معانيها الاقتصادية ، وجازف باجتهاده الخاص ، حتى أنكر الندرة والمشكلة الاقتصادية ، في حين أن الغرب ربما اقتبسها عن علماء المسلمين أنفسهم!

**٢ـ المصلحة الخاصة والمصلحة العامة :**

يرى الصدر أن المصلحة الخاصة كثيرًا ما تتعارض مع المصلحة العامة ، والدِّين وحده هو القادر على إزالة هذا التعارض لصالح المصلحة العامة . يقول : « هذه المصالح الاجتماعية ( العامة ) لا يمكن ضمان تحقيقها إلا عن طريق الدين »[١] . ويقول أيضًا : « إن المصلحة الاجتماعية لا تتفق في أكثر الأحايين مع الدافع الذاتي ، لتناقضها مع المصالح الخاصة بالأفراد »[٢] . و« المشكلة أن الدوافع الذاتية لا تستطيع أن تضمن مصالح المجتمع وسعادته ، لأنها تنبع من المصالح الخاصة التي تختلف في أكثر الأحايين مع المصالح الاجتماعية العامة »[٣] . ويرى : « أن الدوافع الذاتية تنبع من حب الإنسان لنفسه ، وتدفعه إلى تقديم صالحه على صالح الآخرين »[٤] . « وهكذا يتضح ( . . . ) التناقض القائم بين المصالح الاجتماعية والدوافع الذاتية »[٥] . ويذهب إلى : « أن الحل يتوقف على التوفيق بين الدوافع الذاتية والمصالح الاجتماعية العامة . وهذا التوفيق هو الذي يستطيع أن يقدمه الدين للإنسانية ، لأن الدين هو الطاقة الروحية التي تستطيع أن تعوض الإنسان عن لذائذه الموقوتة التي يتركها في حياته الأرضية أملاً في النعيم الدائم ،

---

(١) اقتصادنا ، ص٣١٧ بتصرف يسير .
(٢) نفسه ، ص٣٢٠ .
(٣) نفسه ، ص٣٢٣ .
(٤) نفسه ، ص٣٢١ و٣٢٤ .
(٥) نفسه .

وتستطيع أن تدفعه إلى التضحية ( . . . ) ، وتستطيع أن تخلق في تفكيره نظرة جديدة تجاه مصالحه ، ومفهومًا عن الربح والخسارة أرفع من مفاهيمهما التجارية المادية ( . . . ) . فالخسارة لحساب المجتمع سبيل الربح ، وحماية مصالح الآخرين تعني ضمنًا حماية مصالح الفرد في حياة أسمى وأرفع »[1] . « فالدين إذن هو صاحب الدور الأساسي في حل المشكلة الاجتماعية عن طريق تجنيد الدافع الذاتي لحساب المصلحة العامة »[2] .

إن كلام الصدر حول المصلحة الخاصة والعامة يفيد أن الأصل هو السعي للمصلحة العامة ، لأنها هي الغالبة ، وأن المصلحة الخاصة كثيرة التعارض مع المصلحة العامة . لكن هذا الاتجاه يبدو لي أنه غير مسلَّم في الإسلام ، ولعل سببه أن علماء الفقه والأصول عندما يتعرضون لمسألة المصالح المرسلة يشعرون القارىء كأنه لا مكان للمصلحة الخاصة . وهذا غير صحيح ، ذلك أن هذا الموضوع يرتبط في الفقه والاقتصاد معًا بمسألة الرشد ( الرشاد ) الاقتصادي ، المبني على معرفة الإنسان لمصلحته الخاصة ، ومن ثم السعي إليها . فالرشد عند جمهور علماء الفقه والأصول هو صلاح المال . ولهذا فإن أولى الناس بالولاية على اليتيم أبوه ، لوفور شفقته عليه ، ولأنه هو الأقدر على تعظيم مصالح ابنه الشخصية والمادية . فالمصلحة الخاصة هي الأصل في علم الاقتصاد ، ولا تتقدم عليها المصلحة العامة إلا عند التعارض . وهذه المصلحة العامة تنص عليها الدساتير والقوانين واللوائح ، ولا ريب أن الدين يساعد على تنفيذها وتحقيقها .

---

(١) نفسه ، ص٣٢٥ .

(٢) نفسه ، ص٣٢٦ .

بل إن علماءنا قد سبقوا آدم سميث إلى اليد الخفية ، عندما نصوا على أن السعي للمصلحة الخاصة يتضمن في طياته السعي للمصلحة العامة .

قال الشاطبي ( ـ ٧٩٠هـ ) : « كل أحد إنما يسعى في نفع نفسه »[١] .

ورأى أن : « كل عمل كان فيه مصلحة الغير ( هو ) في طريق مصلحة الإنسان في نفسه ، كالصناعات والحرف العادية كلها . وهذا القسم في الحقيقة راجع إلى مصلحة الإنسان ، واستجلابه حظه ( نفعه ) في خاصة نفسه ، وإنما كان استجلاب المصلحة العامة فيه بالعرَض »[٢] .

كذلك سبق الجويني ( ـ ٤٧٨هـ ) إلى أن عقود المعاوضات أكثر حفزًا للناس من عقود التبرعات . وضرب مثلاً بالإجارة والإعارة ، ورأى أن الإعارة لا تقع إلا نادرًا ، لضنة الناس بها ، ولو لم تكن الإجارة جائزة لتعطلت جميع المصالح المبنية عليها[٣] .

وأيد هذا العز ابن عبد السلام ( ـ ٦٦٠هـ ) في كتابه : « القواعد الكبرى » ( ١/ ٣٤٧ و٢/ ١٢٢ ) . كما أيده في الغرب آدم سميث ( ـ ١٧٩٠م ) عندما قال : « إننا لا نتوقع الحصول على طعامنا بدافع حب الخير لدى اللحام ( . . . ) أو الخباز أو غيره ، وإنما نتوقعه بدافع من مصلحتهم الشخصية . وإننا لا نتوجه إلى إنسانيتهم ، بل إلى حبهم لذاتهم ، ولا نتكلم معهم أبدًا عن ضروراتنا ، بل عن منافعهم »[٤] .

وبهذا يتضح أن هذه النصوص وأمثالها قد غابت عن الصدر ، كما أنه لم يستطع أن يتوصل إلى مثلها بنفسه ، وربما مال إلى مخالفة رجال الاقتصاد في هذه المسألة وغيرها ، وإن لم يكن هذا الميل صحيحًا .

---

(١) الموافقات ٢/ ١٧٩ .

(٢) نفسه ٢/ ١٨٥ .

(٣) البرهان في أصول الفقه ٢/ ٩٢٤ .

(٤) ثروة الأمم ، بالإنكليزية ، ص١٤ .

### ٣ـ المخاطرة :

يقول الصدر : « إن الاكتشافات التي مرّت ( . . . ) تقرر بوضوح أن النظرية ( الإسلامية ) لا تعترف بالمخاطرة بوصفها عاملاً من عوامل الكسب ، وليس في ألوان الكسب التي سمحت بها النظرية ما يستمد مبرره النظري من عنصر المخاطرة . فإن المخاطرة في الحقيقة ليست سلعة يقدمها المخاطر إلى غيره ليطالب بثمنها ، ولا عملاً ينفقه المخاطر على مادة ليكون من حقه تملكها أو المطالبة بأجر على ذلك من مالكها ، وإنما هي حالة شعورية خاصة تغمر الإنسان ، وهو يحاول الإقدام على أمر يخاف عواقبه ، فإما أن يتراجع انسياقًا مع خوفه ، وإما أن يتغلب على دوافع الخوف ويواصل تصميمه ، فيكون هو الذي رسم لنفسه الطريق ، واختار بملء إرادته تحمل مشكلات الخوف ، بالإقدام على مشروع يتحمل خسارته مثلاً . فليس من حقه أن يطالب بعد ذلك بتعويض مادي عن هذا الخوف ، ما دام شعورًا ذاتيًا ، وليس عملاً مجسدًا في مادة ولا سلعة منتجة . صحيح أن التغلب على الخوف في بعض الأحيان قد يكون ذا أهمية كبيرة من الناحية النفسية والخلقية ، ولكن التقييم الخلقي شيء ، والتقييم الاقتصادي شيء آخر . وقد وقع الكثيرون في الخطأ تأثرًا بالتفكير الرأسمالي المذهبي ، الذي يتجه إلى تفسير الربح وتبريره على أساس المخاطرة ، فقالوا إن الربح المسموح به لصاحب المال في عقد المضاربة يقوم على أساس المخاطرة نظريًا ( . . . ) ، فكان على العامل ( المضارب ) أن يكافئه على مخاطرته بنسبة مئوية من الربح ، يتفقان عليها في عقد المضاربة . ولكن الحقيقة ، كما جلَّتها البحوث السابقة ، هي أن الربح الذي يحصل عليه المالك ، نتيجة لاتجار العامل بأمواله ، ليس قائمًا على أساس المخاطرة ، وإنما يستمد مبرره من ملكية صاحب

المال للسلعة التي اتجر بها العامل ( . . . ) .

وهذا يعني أن حق صاحب المال في الربح ليس من الناحية النظرية نتيجة للمخاطرة ، ولا تعويضًا عنها ، أو مكافأة لصاحب المال على مقاومته لمخاوفه ، كما نقرأ عادة لكتّاب الرأسمالية التقليدية ، الذين يحاولون أن يضفوا على المخاطرة سمات البطولة ، ويجعلوا منها سببًا مبررًا للحصول على كسب في مستوى هذه البطولة »[١] .

ثم أيد موقفه من المخاطرة بالفائدة الربوية التي لا تبررها مخاطرة القرض ، كما أيد ذلك بالقمار ، وبشركة الأبدان .

ويؤخذ على كلام الصدر ما يلي :

١ ) ـ في عقد المضاربة يكون لرب المال حصة من الربح لقاء ماله ومخاطرته معًا . وتزداد حصته من الربح بازدياد ماله وازدياد مخاطرته .

٢ ) ـ ذهب الفقهاء إلى أن الربح إنما يستحق بالعمل والمال والضمان . ولم ينتبه الصدر إلى معنى « الضمان » ، وهو المخاطرة . فالعامل إذا أعطي أجرًا مضمونًا رضي أن يكون أجره ٥٠٠٠ مثلاً ، ولكن إذا أعطي حصة من الربح ، قد لا يرضى أن تكون حصته المتوقعة أقل من ٨٠٠٠ مثلاً ، لأن الربح غير مضمون ، بل فيه مخاطرة . فالمخاطرة إذن تزيد في عائد العمل ، كما تزيد في عائد المال . وهذا أمر فطري وبدهي ، ولا يكاد يحتاج إلى جهد فكري .

٣ ) ـ القرض لا يمكن تبرير الربا فيه بالمخاطرة ولا بغيرها ، ولكن له ثوابًا عند الله ، يزيد بزيادة المبلغ ، وزيادة المدة ، وزيادة المخاطرة . وتزيد المخاطرة في القرض كلما كان المقترض أكثر فقرًا . ويمكن

---

(١) اقتصادنا ، ص٦٣٣ ـ ٦٣٦ .

لصاحب المال أن يكسب عائدًا على ماله إذا قدمه مضاربةً على حصة من الربح ، تزيد بزيادة المال والمخاطرة معًا . ولهذا نهى رسول الله ﷺ عن ربح ما لم يضمن[1] ،أي ما لم يتحمل مخاطرته. وهذا يعني أن الربح بالضمان، يؤيده حديث آخر هو حديث : « الخراج بالضمان » أو « الغلة بالضمان »[2] .

٤ ) ـ رأي الصدر في شركة الأبدان مبني على مذهبه ( مذهب الشيعة الإمامية ) في تحريمها للغرر ( الخطر ) ، ولكن هذه الشركة جائزة عند الحنفية والمالكية والحنابلة والشيعة الزيدية . وعلى فرض منعها لأجل الخطر ، كما هو عند الإمامية والشافعية ، فإن هذا لا يقتضي تحريم كل خطر .

٥ ) ـ تحريم مخاطرة القمار ، والعائد عليها ، لا يعني تحريم كل مخاطرة وكل عائد عليها ، قال ابن تيمية : « ليس في الأدلة الشرعية ما يوجب تحريم كل مخاطرة »[3] . وقال ابن القيم : « المخاطرة مخاطرتان : مخاطرة التجارة ، وهي أن يشتري السلعة بقصد أن يبيعها بربح ، ويتوكل على الله في ذلك ، والخطر الثاني هو الميسر ، وهو بخلاف التجارة »[4] . وقال ابن خلدون : « نقل السلع من البلد البعيد المسافة ، أو في شدة الخطر في الطرقات ، يكون أكثر فائدة للتجار وأعظم أرباحًا ( . . . ) ، لأن السلع المنقولة تكون حينئذ قليلة مُعْوِزة

---

(١) رواه أحمد وأصحاب السنن ، مسند أحمد ٣/ ١٧٥ ، سنن أبي داود ٣/ ٢٨٣ ، ابن ماجه ٢/ ٧٣٨ ، الترمذي ٣/ ٥٢٧ ، النسائي ٧/ ٢٩٥ .

(٢) الأم للشافعي ٣/ ٦٠ ، ومسند أحمد ٦/ ٤٩ و٨٠ و١١٦ و١٦١ و٢٠٨ و٢٣٧ ، وسنن أبي داود ٣/ ٢٨٤ ، وابن ماجه ٢/ ٧٥٤ ، والترمذي ٣/ ٥٧٣ ، والنسائي ٧/ ٢٥٤ .

(٣) مختصر الفتاوى المصرية ، ص٥٣٢ .

(٤) زاد المعاد ٣/ ٢٦٣ .

( عزيزة ، نادرة ) ، لبعد مكانها ، أو شدة الغرَر ( الخطر ) في طريقها ، فيقلّ حاملوها ( ناقلوها ) ، ويعزّ وجودها ، وإذا قلت وعزَّت غلت أثمانها »[١] .

فكيف يدعي الصدر هكذا بإطلاق أن المخاطرة حرام ، ولا تستحق عائدًا ؟ هل وضع في ذهنه مسبقًا أن يخالف كل ما تقوله الرأسمالية ؟ نعم هناك مخاطرات رأسمالية محرمة ، ولكن هذا لا يعني أن كل مخاطرة حرام . ثم إن كل نشاط اقتصادي لا بد فيه من مخاطرة ، ولا بد إذا ازدادت المخاطرة أن يزداد الحافز ، وإلا عزف الناس عن المخاطرات العالية ، ولو كانت فائدتها للمجتمع عظيمة بعظم المخاطرة .

ربما يكون سبب الوقوع في هذا الخطأ ، عند بعض الفقهاء ، هو سوء فهم النهي النبوي عن بيع الغرر ( الخطر ) ، فالخطر لا يباع مستقلاً ، ومن ثم فهو عامل من عوامل الإنتاج التابعة لا المستقلة ، وقد بينت هذا في موضع آخر . كما قد يكون من أسباب وقوع هذا الخطأ ورود لفظ المخاطرة في بعض الأحاديث ، في سياق التحريم . عن رافع بن خديج قال : حدثني عمّاي أنهم كانوا يكرون الأرض على عهد النبي ﷺ بما ينبت على الأربعاء ، أو شيء يستثنيه صاحب الأرض ، فنهى النبي ﷺ عن ذلك ( . . . ) . قال الليث : وكان الذي نُهي عن ذلك ما لو نظر فيه ذوو الفهم بالحلال والحرام ، لم يجيزوه لما فيه من المخاطرة[٢] . ويلاحظ هنا أن لفظ المخاطرة ورد على لسان الليث ، ولم يرد في نص الحديث .

---

(١) مقدمة ابن خلدون ، ٢/ ٩٣٠ .

(٢) صحيح البخاري ، ٣/ ١٤٢ .

## ٤ـ قيمة الزمن ( التفضيل الزمني ) :

يقول الصدر ، لدى حديثه عن المبررات الرأسمالية للفائدة : « جاءت الرأسمالية أخيرًا على يد بعض رجالاتها بأقوى مبرراتها للفائدة ، إذ فسرتها بوصفها تعبيرًا عن الفارق بين قيمة السلع الحاضرة وقيمة سلع المستقبل ، اعتقادًا منها بأن للزمن دورًا إيجابيًا في تكوين القيمة . فالقيمة التبادلية لدينار اليوم أكبر من القيمة التبادلية لدينار المستقبل . فإذا أقرضت غيرك دينارًا إلى سنة ، كان من حقك في نهاية السنة أن تحصل على أكثر من دينار ، لتسترد بذلك ما يساوي القيمة التبادلية للدينار الذي أقرضته . وكلما بعد ميعاد الوفاء ازدادت الفائدة التي يستحقها الرأسمالي ، تبعًا لازدياد الفرق بين قيمة الحاضر وقيمة المستقبل ، بامتداد الفاصل الزمني بينهما وابتعاده ( . . . ) . فلا يجب من وجهة نظر الإسلام أن يدفع إلى الرأسمالي فائدة على القرض ، حتى لو صح أن سلع الحاضر أكبر قيمة من سلع المستقبل ، لأن هذا لا يكفي مذهبيًا لتبرير الفائدة الربوية التي تعبر عن الفارق بين القيمتين ، ما لم تتفق الفائدة مع التصورات التي يتبناها المذهب عن العدالة »[١] .

يؤخذ على هذا الكلام ما يلي :

١ ) ـ رأينا لدى الكلام عن المخاطرة أن الصدر وقع في تحريم كل مخاطرة ، لأجل تحريم بعض المخاطرات . وههنا لدى الكلام عن الفائدة ، وقع في تحريم كل قيمة للزمن ، لأجل تحريم القيمة الزمنية في حالات محددة . نعم إن الإسلام حرم قيمة الزمن في القرض ، ولكنه لم يحرمها في البيع المؤجل . قال تعالىٰ : ﴿وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ

---

(١) اقتصادنا ، ص٦٣٨ـ٦٣٩ .

﴿ٱلرِّبَوٰاْ﴾ [البقرة : ٢٧٥] ، أي أحل الزيادة في البيع المؤجل ، ولم يحلَّها في القرض المؤجل .

٢ ) ـ نص الفقهاء ، في البيع الآجل ، على أن للزمن حصة من الثمن . فهذا اعتراف بقيمة الزمن ، وبتفضيل الحاضر على المستقبل . فكلما طال الزمن زاد الثمن .

٣ ) ـ لو تمعن العلماء الرافضون بإطلاق لقيمة الزمن معنى ربا النَّساء ، لما وقعوا في هذا الفخ . فربا النَّساء هو فضل التعجيل على التأجيل . فـ ١٠٠ الآن مقابل ١٠٠ بعد سنة لا تجوز بيعًا ، لأن الذي قبض الـ ١٠٠ المعجلة يكون قد أربى على من قبض الـ ١٠٠ المؤجلة ، لأن المعجل أكبر قيمة من المؤجل ، مع تساويهما في المقدار . فربا النساء هو اعتراف فقهي بقيمة الزمن وبالتفضيل الزمني ، لكن من المهم أن نفهمه .

٤ ) ـ قوله : « القيمة التبادلية لدينار اليوم أكبر من القيمة التبادلية لدينار المستقبل » صوابه : قيمة دينار اليوم أكبر من قيمة دينار المستقبل . فالكلام هنا عن القيمة الزمنية وليس عن التضخم!

وكما أن لفظ المخاطرة ، الذي ورد في بعض الأحاديث ، قد أوهم بعض الفقهاء أن كل مخاطرة حرام ، كذلك فإن تفسير المفسرين لقوله تعالىٰ : ﴿ولا تُظلمون﴾ [البقرة : ٢٧٥] ، بأنه النقصان من رأس مال القرض قد أوهم أيضًا بعض الفقهاء بأن عقد القرض عقد معاوضة كاملة ، وبأن الزمن لا قيمة له . وغاب عنهم أن الزمن ليست له قيمة مادية في القرض ، ولكن له قيمة مادية في البيع الآجل .

إن هذه الأخطاء الفقهية الاقتصادية ، التي وقع فيها الصدر ، ليست مما انفرد به وحده . فهناك أيضًا علماء آخرون ، ومن أهل السنة ، قد

وقعوا فيما وقع فيه . وربما صارت هذه الأخطاء من قبيل الأخطاء الشائعة عند بعض الفقهاء ، ولا سيما المعاصرين منهم . فإنكار الندرة وقع فيه محمد قطب أيضًا[1] ، وإنكار الزمن وقع فيه المودودي أيضًا[2] . وربما سرى هذا الخطأ الصادر من الفقهاء إلى عدد من الاقتصاديين المسلمين ، ولا سيما الذين لا يناقشون أقوالهم . وقد يكون من الصعب اجتثاث خطأ وقع فيه فقيه ، مثلما هو من الصعب في المقابل تثبيت صواب أتى به اقتصادي ، لما للأول من تأثير ديني ، ولا سيما على عامة الناس[3] .

* * *

(١) انظر كتابه : حول التأصيل الإسلامي للعلوم الاجتماعية ، ص١٤٢ .

(٢) انظر كتابه : الربا ، ص٢٠ .

(٣) منشور على موقع المركز ، حوارات الأربعاء ، ١٠/٤/١٤٢٦هـ = ١٨/٥/٢٠٠٥م .

# الباب الرابع

# تمويل

# محمد باقر الصدر
## مناقشة كتابه : « البنك اللاربوي »

« البنك اللاربوي في الإسلام » هو أحد كتابين لمحمد باقر الصدر في الاقتصاد الإسلامي ، والكتاب الآخر له هو : « اقتصادنا » . وكتاب البنك اللا ربوي طبع عدة طبعات ، ليس فيها زيادة أو تنقيح ، وأنا أرجع هنا إلى طبعته السابعة الصادرة عن دار التعارف ( بيروت ) . ولعل طبعته الأولى كانت في عام ١٩٧٦م . ويقع الكتاب في ٢٨٤ صفحة ، منه ٨٥ صفحة ملاحق ، يبلغ عددها ١٢ ملحقا . وهو مقسم إلى فصلين : الأول يتعلق بتنظيم علاقات البنك بالمودعين والمستثمرين ، والآخر يتعلق بالوظائف الأساسية للبنوك . وهذا الفصل مقسم بدوره إلى ثلاثة أقسام : الأول للخدمات المصرفية ، والثاني للقروض والتسهيلات ، والثالث للاستثمار .

وهذا الكتاب هو في أصله عبارة عن دراسة مقدمة للجنة التحضيرية لبيت التمويل الكويتي ، الذي أنشيء عام ١٣٩٧هـ = ١٩٧٧م . ومؤلف هذا الكتاب واحد من كبار أئمة الشيعة الإمامية في هذا العصر . ولم أطلع حتى الآن على أي دراسة نقدية له .

من مزايا الكتاب أنه من الناحية الفنية المصرفية يعدّ جيدًا ، ولا سيما في وقته ، وقد استعان صاحبه بأحد الخبراء ، وهو الدكتور خليل الشماع ( ص٣٩ ) . أما من الناحية الفقهية فلي عليه المآخذ التالية :

١ـ العلاقة بين البنك والمودعين علاقة وكالة :

يرى بعض العلماء المعاصرين أن البنك الإسلامي يتلقى الودائع على سبيل المضاربة ، ويقدم التمويل على سبيل المضاربة أيضًا ، فهو مضارب يضارب ، أي هناك مضاربتان ، أو مضاربة ثنائية أو مزدوجة . غير أن الصدر وآخرين يكيفون هذه العلاقة على أساس الوكالة ، لا على أساس المضاربة . فالبنك عنده وكيل عن المودعين ، « وليس هو عامل المضاربة ، بل العامل هو التاجر الذي يأخذ مالاً من البنك » ( ص٢٠٥ ) . فالمضاربة هنا إذن مضاربة واحدة ، يكون فيها البنك وكيلاً أو وسيطًا .

والذي جعل الصدر يأخذ بمبدأ المضاربة الواحدة هو ما قاله من أنه : « لا بد من جعل البنك شخصًا أجنبيًا عن المضاربة ، لكي يمكن أن يتحمل ضمان المال » ( ص٢٠٥ ) ، يقصد بذلك ضمان مال المودعين ، بحيث لا يتحملون الخسارة ، إذا وقعت .

ولا أدري كيف يكون البنك وكيلاً للمودعين ، في عقد المضاربة ، ثم يكون أجنبيًا عن هذه المضاربة ، فالوكيل حكمه هنا حكم الأصيل ، وكلام الصدر إنما يندرج في باب الحيل . كما أن الوكيل لا يضمن إلا إذا قصر أو تعدى ، فكيف يضمن عند الصدر بدون تعدٍّ أو تقصير ؟!

٢ـ ضمان أصل الوديعة :

رأى الصدر أن دافع المودع في البنك يتلخص في ثلاثة عناصر : ضمان الوديعة ، وضمان عائد الوديعة ، وإمكان السحب من الوديعة . قال : « أما العنصر الأول فيمكننا أن نحتفظ به لصاحب الوديعة في البنك اللاربوي بضمان ماله ، لا عن طريق اقتراض البنك للوديعة ، كما يقع في البنوك الربوية ، ولا عن طريق فرض الضمان على المستثمر ، لأنه يمثل

دور العامل في عقد المضاربة ، ولا يجوز شرعًا فرض الضمان عليه ، بل يقوم البنك نفسه بضمان الوديعة ، والتعهد بقيمتها الكاملة للمودع في حال خسارة المشروع ، وليس في ذلك مانع شرعي ( . . . ) ، فهو جهة ثالثة ، يمكنها أن تتبرع لصاحب المال بضمان ماله »[١] .

إن البنك باعتباره وكيلاً للمودع لا يمكنني أن أتصوره ضامنًا لوديعته . ثم إن ضمانه هذا يقال إنه على سبيل التبرع ، والحقيقة أنه ليس كذلك ، لأنه سوف يتقاضى عوضًا عنه بطريقة ملتوية غير مباشرة ، من خلال منظومة العلاقة الثلاثية بين البنك والمودعين والمستثمرين ( انظر ص٤١ و٤٩ ) .

### ٣ـ ضمان عائد للوديعة لا يقل عن الفائدة :

يشارك المودع بحصة ( نسبة مئوية ) من الربح ، بدل الفائدة . ويرى الصدر أن احتمال عدم الربح احتمال ضعيف ، لأن الوديعة ليست وحدها في مضاربة مستقلة ، بل تختلط بغيرها في حوض ( بحر ) الودائع . ومن الصعب أن نتصور عدم ربح جميع المضاربات . ويرى الصدر فوق ذلك : « ألا تقلّ النسبة المئوية من الربح التي تخصص للمودعين ، عن الفائدة التي يتقاضاها المودع في البنك الربوي ، لأنها إذا قلت عن الفائدة انصرف المودعون عن إيداع أموالهم في البنك اللا ربوي » ( ص٣٤ ) ، بل : « يجب أن تزيد شيئًا ما على سعر الفائدة » ( ص٣٥ ) ، لقاء المخاطرة .

إذا كانت الوديعة مضمونة الأصل ، وعائدها مضمونًا ، فما الفرق عندئذ بين البنك اللا ربوي والبنك الربوي ؟!

---

(١) ص٣٢ ، وانظر مناقشة مطولة ومعقدة في الملحق الثاني من كتابه ، ص١٨٤ ـ ٢٠٤ .

## ٤ـ افتراض أن الأصل في كل مضاربة أن تحقق حدًا أدنى من الربح يساوي الفائدة :

يقول الصدر : « كل مضاربة لم يثبت عن طريق القرائن أنها خسرت ، أو أنها لم تربح ، فالأصل فيها أن تكون قد احتفظت برأس مالها ، مع زيادة حد أدنى من الربح ( . . . ) مقارب للفائدة الربوية » ( ص٥٢ و٢٠٩ ) .

فهذه العملية هي إذن مضاربة في الصورة ، وقرض بفائدة في الحقيقة !

## ٥ـ توزيع الربح على الودائع :

بما أن الودائع تختلف في مبالغها ومددها ، فلا بد من مراعاة المبلغ والمدة معًا في توزيع الأرباح على الودائع . ويقترح الصدر أن تقسم الأرباح نصفين : نصفًا للمبالغ ، ونصفًا للمدد ( ص٥٩ ) .

وهذه الطريقة ليست إلا طريقة النمر ( الأرقام ) المعروفة في البنوك التقليدية ، حيث نحصل عليها بضرب المبلغ في المدة . فلو طبقنا طريقة الصدر وطريقة النمر على وديعتين مختلفتين في المبلغ والمدة ، لكانت النتيجة واحدة في كلتا الطريقتين . ولا أدري لماذا لم يسمِّ الصدر هذه الطريقة باسمها المعروف ؟

## ٦ـ تخريج الفائدة بأسماء أخرى :

اجتهد الصدر في إطلاق أسماء أخرى على الفائدة ، كالجعل ، أو الأجر ، أو أجر كتابة الدين ، أو العمولة ( ص٤١ و١٤٥ و١٥٥ و١٥٧ و١٥٨ و٢٠٥ و٢٤٨ ) ، أو قسط التأمين ( ص١٨٠ ) .

لقد ساوى في الجعالة بين : « من خاط الثوب فله درهم » ( ص١٦٦ ) و : « من أقرضني دينارًا فله درهم » ( ص١٦٥ )! وقال

بأن : « هذا لا يجعل القرض ربويًا ، لأنه ليس بموجب عقد القرض ، بل هو استحقاق بموجب الجعالة »! ( ص١٦٥ ) . وقال : « إذا فرضت ( الفائدة ) بإزاء نفس الإقراض ، بما هو عمل يصدر عن الدائن ، على أساس الجعالة ، خرجت بذلك عن كونها ربًا »! ( ص١٦٥ ) .

فالبنك اللاربوي عند الصدر ليس هو صاحب المال ، ولا هو العامل ، إنما هو وسيط بين هذين الطرفين . فبدلاً من أن يذهب رجال الأعمال إلى المودعين يفتشون عنهم واحدًا بعد الآخر ، ويحاولون الاتفاق معهم ، يقوم البنك اللا ربوي بتجميع أموال هؤلاء المودعين ، ويتيح لرجال الأعمال أن يراجعوه ، ويتفقوا معه مباشرة على استثمار أي مبلغ ، تتوافر القرائن على إمكان استثماره بشكل ناجح . وهذه الوساطة التي يمارسها البنك تعتبر خدمة محترمة ، يقدمها البنك لرجال الأعمال ، ومن حقه أن يطلب مكافأة عليها على أساس الجعالة . والجعالة التي يتقاضاها البنك كمكافأة على عمله ووساطته تتمثل في أمرين ، الأول : أجر ثابت على العمل مساوٍ لمقدار الفرق بين سعر الفائدة التي يعطيها البنك الربوي وسعر الفائدة التي يتقاضاها ( . . . ) . والأمر الثاني : جعالة مرنة على العامل المستثمر ، هي عبارة عن نسبة محددة من حصة العامل في الربح ، مساوية للفرق بين أجرة رأس المال المضمون وأجرة رأس المال المخاطِر ( ص٤١ـ٤٢ ) .

ويخرِّج الصدر أحيانًا الفائدة على أساس عقد البيع ، إذ يقول : « بالإمكان ( . . . ) أن يشترط بائع الثمانية بعشرة على المشتري ( . . . ) أن يدفع درهمًا مثلاً في كل شهر يتأخر فيه المشتري عن دفع الثمن المقرر ، من حين حلول أجله ، ولا يكون هذا ربًا »! ( ص١٧٤ ، وانظر ١٣٣ و٢٤٥ ) .

كما يرى الصدر أحياناً أخرى أن الودائع ليست قروضًا : « بهذا أمكن تصوير بقاء الودائع على ملك أصحابها ، وإخراجها عن كونها قروضًا . وبذلك تخرج الفوائد المدفوعة إلى المودعين عن كونها فوائد ربوية على القرض » ( ص٢١٤ ) . هذا بالرغم من أنه قد قرر في موضع سابق أن الودائع قروض ( ص٨٤ )!

وقد يخرِّج الصدر الفائدة ، في بعض المواضع ، على أساس أن يأخذها شخص ثالث ( البنك ) ، ثم يأخذها المودع منه ( ص١٧٩ )!

## ٧ـ القروض المتبادلة ( المتماثلة ) :

القرض المتبادل أو القرض المماثل هو ما عرف في الفقه الإسلامي بـ : « أسلفك على أن تسلفني » . وهذا لا يختلف عن الفائدة ، بل هو فائدة من الطرفين . وكل من صرح به من الفقهاء منعه ، فكيف يجيزه الصدر ؟ ذلك أن القرض بشرط قرض مقابل يخرج القرض عن مقصوده ، وهو الإرفاق .

يقول الصدر : « يتبرع ( العميل ) للبنك بالقرض المماثل الذي يشترطه البنك عليه » ( ص٧٣ ) . كيف انسجم عند الصدر لفظ : « يتبرع » ولفظ : « يشترط » ؟ إن التبرع هنا مجرد دعوى ، وإن الأمر أمر معاوضة واشتراط ، لا أمر تبرع وإرفاق .

## ٨ـ بيع العملات لأجل :

المعلوم أن بيع عملة بعملة أخرى يجوز فيه التفاضل ، ولكن لا يجوز فيه النَّساء . غير أن الصدر ذهب إلى أن عمليات بيع وشراء العملات الأجنبية : « جائزة شرعًا ، سواء كانت حاضرة أو لأجل » ( ص١٣٨ ) ، بل لم يكتفِ بجواز تأجيل أحد البدلين ، بل ذهب إلى جواز تأجيل البدلين

معًا ، « بعقد مستقل لتأجيل الثمن ، خارج نطاق عقد الشراء » ( ص١٣٩ و١٤٣ ) . والعقد المستقل كثيرًا ما يكون في العمليات المصرفية أداة من أدوات التحايل .

## ٩ـ ذهب بذهب مع التأجيل :

المعلوم أن الذهب بالذهب بيعًا يجب فيه التساوي والتقابض ، غير أن الصدر ذهب إلى أن شرط التقابض غير مطلوب ، وهو مطلوب عنده فقط في الذهب بالفضة ، وقال إنه : « لم يرد فيه نص ( . . . ) ، وعلى هذا فالأصل عدم اعتبار التقابض فيه ، تمسكًا بالعمومات والمطلقات » ( ص١٤٨ ) ، « ولأنه في بيع الذهب بالذهب لا يمكن افتراض زيادة أحد العوضين على الآخر ، لأن ذلك مخالف للشرط الأول ، وأما في بيع الذهب بالفضة فيمكن افتراض زيادة أحدهما على الآخر ( . . . ) ، لأجل التأجيل » ( نفسه ) .

لكن فات الصدر أن التساوي في الذهب بالذهب في المقدار لا يتم إلا إذا كان هناك تساوٍ بينهما أيضًا في الحلول أو التأجيل . وبما أن تأجيل البدلين غير جائز ، فإن التساوي يجب أن يكون في الحلول . وهذا ما عبر عنه العلماء بقولهم : « من تتميم التماثل المساواة في التقابض ، فإن للحالّ مزية على المؤخر »[١] .

ويَفهم هذا فقهًا من يفهم معنى ربا النَّساء ، كما يفهمه أيضًا من يعطي للزمن قيمة ، ويعترف بالتفضيل الزمني . لكن الصدر أنكره في كتابه : « اقتصادنا » .

---

(١) شرح فتح القدير ٧/٧ .

## ١٠ـ النقود الورقية ليس لها حكم النقود الذهبية والفضية :

لدى كلامه عن خصم الأوراق التجارية ، حاول الصدر التمييز بين النقود الورقية ونقود الذهب والفضة ، فقال : « نظرًا إلى أن الدين المبيع بأقل منه ، بعمليات الخصم ، ليس من الذهب والفضة ، وإنما هو دين بأوراق نقدية ، فيجوز بيعها بأقل منها » ( ص١٥٩ ) . ومع أنه أبدى ترددًا في هذا الموضع بشأن جواز الخصم ، إلا أنه أكد هذا التمييز بين النوعين في مواضع أخرى من كتابه ، حيث يقول : « إن النقود الورقية ( . . . ) لا يجري عليها أحكام بيع الصرف ، فلا يجب فيها التقابض في المجلس » ( ص١٧٨ ) .

ويقول في موضع آخر : « بدلاً من أن يقرض البنك ثمانية دنانير بعشرة ( مؤجلة إلى شهرين مثلاً ) ، فيكون قرضًا ربويًا ، يبيع البنك ثمانية دنانير بعشرة مؤجلة إلى شهرين مثلاً . فالثمن هنا وإن زاد على المثمن ، مع وحدة الجنس ، ولكن ذلك لا يحقق الربا المحرم في البيع ، ما لم يكن العوضان من المكيل أو الموزون ، والدينار الورقي ليس مكيلاً ولا موزونًا ، فيتوصل البنك بهذا الطريق إلى نتيجة القرض الربوي ، عن طريق البيع » ( ص١٧٣ و١٧٨ )!

لكن فات الصدر أن الشرع حرم الربا قرضًا ، وحرمه بيعًا . فإن ١٠٠ الآن مقابل ١١٠ بعد سنة لا تجوز قرضًا ولا بيعًا . فإذا كانت قرضًا كان هناك ربا نسيئة ، وإذا كانت بيعًا كان هناك ربا فضل وربا نَساء ، وهما محرمان سدًا للذريعة إلى ربا القرض . وهل يعقل أن يحرم الشرع شيئًا في صورة ، ليباح في صورة أخرى ؟ أليست العبرة للمقاصد والمعاني لا للألفاظ والمباني ؟ لماذا يتجاهل الصدر في أطروحته ، كما سماها ، مقاصد الشريعة ومقاصد العقود ؟

### ١١ـ الأجر على الضمان :

المعلوم أن الأجر على ضمان القرض حرام ، لأن الضامن قد يحل محل المقترض في وفاء القرض . فإذا أخذ أجرًا على ضمانه ، التبس هذا الأجر بالفائدة على القرض . ومن جهة أخرى فإن المال إذا حرم أجره ( فائدته ) ، فمن باب أولى أن يحرم الأجر على الجاه في الضمان .

غير أن الصدر قال : « يصح للبنك أن يأخذ عمولة على خطاب الضمان ، لأن التعهد الذي يشتمل عليه هذا الخطاب يعزز قيمة التزامات الشخص المقاول ، وبذلك يكون عملاً محترمًا ، يمكن فرض جعالة عليه أو عمولة ، من قبل ذلك الشخص » ( ص١٣١ ) .

### الخلاصة :

إن الصدر على ما يبدو هو أول من فتح باب الحيل على هذا النطاق الواسع ، في العمل المصرفي الإسلامي ، ولا يشفع له ما قاله من أن أحكامه قد راعى فيها الواقع الفاسد الذي يهيمن عليه النظام الرأسمالي الربوي ( ص٥ ) ، وأنه لو كان الواقع صالحًا لكان له حديث آخر غير هذا الحديث ( ص٨ ) . إن مقترحاته أشد فسادًا من الواقع الفاسد .

لقد ذكر الصدر عدة تخريجات فقهية ، لتحويل الفائدة الربوية إلى كسب محلل ( ص١٦ و١٦٤ ) . وهذا يحمل على معنيين : أحدهما أنه يسعى لإيجاد بدائل مشروعة ، والآخر أنه يسعى لإيجاد تخريجات وحيل لتبرير الفائدة بأسماء أخرى . ويبدو أنه قد حقق المسعى الأخير بنجاح !

❊ ❊ ❊

# بيع الدين للصديق الضرير[1]

## مجلة المجمع الفقهي الإسلامي ، مكة المكرمة
## السنة ١١ ، العدد ١٣ ، ١٤٢١هـ ( ٢٠٠٠م )

**مقدمة :**

بيع الدين من المسائل الفقهية المعقدة ، وفي الآونة الأخيرة كتب فيها كثيرون ، ولا يزال الأمر بحاجة إلى المزيد ، فليس كل ما كتب حسنًا وواضحًا وعميقًا ودقيقًا وشاملاً ، بما يشفي الغليل .

ولفهم هذا الموضوع ، يحتاج الكاتب والقارىء إلى فهم مسبق لمسائل الربا والغرر والحوالة والمقاصة والزيادة للتأجيل ( تقضي أم تربي ؟ أنظرني أزدك ) ، والحطيطة للتعجيل ( ضع وتعجل ) والبيع قبل القبض ( وبيع المسلم فيه قبل قبضه ) وربح ما لم يضمن وبيع الكالىء بالكالىء . إن الإحاطة المسبقة بهذه المسائل تعين على المشاركة والمتابعة في هذا الموضوع الشائك . كذلك الفقيه الذي لم تعرف له دراسات سابقة فيه ، يصعب عليه التصدي له . والدكتور الضرير له كتابة سابقة في الغرر ، وهي رسالته للدكتوراه منذ عام ١٣٨٦هـ ( ١٩٦٧م ) ، المقدمة إلى كلية الحقوق بجامعة القاهرة ، وهي مطبوعة .

وفي رسالته هذه ، تعرض لبيع الدين في ٨ صفحات ، وقسمه إلى ٤

---

(١) منشور في مجلة جامعة الملك عبد العزيز : الاقتصاد الإسلامي ، جدة ، المجلد ١٧ ، العدد ١ ، ١٤٢٥هـ = ٢٠٠٤م .

صور رئيسة : بيع الدين إلى من عليه الدين بالنقد ، وبيع الدين لغير من عليه الدين بالنقد ، وبيع الدين إلى من عليه الدين بالدين ، وبيع الدين لغير من عليه الدين بالدين . ودمج الصورتين الأخيرتين ، وتكلم عنهما بصورة مجتمعة ، وقسم الكلام فيها إلى ٣ صور معروفة عند المالكية ، وهي : ابتداء الدين بالدين ، وفسخ الدين في الدين ، وبيع الدين بالدين . وكذلك فعل في بحثه المقدم إلى مجلة المجمع .

﴿ إِذَا تَدَايَنتُم بِدَيْنٍ إِلَىٰٓ أَجَلٍ مُّسَمًّى فَاكْتُبُوهُ ﴾ [البقرة : ٢٨٣] .

نقل الدكتور الضرير أقوال المفسرين ( ص٢١ ) في سبب قوله تعالىٰ ﴿بدين﴾ ، ثم قال : « الأولى عندي أن يقال : إن ﴿بدين﴾ ذكرت من أجل كل هذه المعاني .

أقول : أما ما ذكره بعضهم من أن ﴿تداينتم﴾ بمعنى : « تجازيتم » ، فلا أدري ما وجهه ، فالسياق لا يحتمله ، مع وجود عبارة : ﴿أجل مسمى﴾ ، وعبارة : ﴿فاكتبوه﴾ . وأما ما ذكره من أنها لإزالة الاشتراك ، فلا وجه له أيضًا ، لما سبق ذكره في المعنى الأول ، إذ ليس ثمة اشتراك . وما ذكر من أنها تأكيد ، كذلك لا وجه له ، لأن الآية جاءت لأجل كتابة الدين المؤجل ، ولم تجىء لبيان أن التأجيل جائز في كل دين ، كما لم تجىء لبيان أن التأجيل جائز في أحد البدلين ، دون كليهما . فلم يبق إلا تفسير الزمخشري ، فقوله تعالىٰ : ﴿فاكتبوه﴾ أجمل نظمًا من : ( فاكتبوا الدين ) ، كما أنه يفيد أن الدين منه ما هو مؤجل ، ومنه ما هو حالّ .

## هل القرض حالّ أم مؤجل ؟

نقل الضرير عن الطبري ، لدى كلامه عن آية المداينة ﴿إذا تداينتم بدين إلى أجل مسمى فاكتبوه﴾ أن القرض والسلم يدخلان فيها (ص٢١)،

والقرض عند جمهور الفقهاء حالّ ، وإن أجّل لم يتأجل .

ثم نقل عن القرطبي أن بعض علماء المالكية احتجوا بهذه الآية لجواز التأجيل في القرض ( ص٢٢ ) . كما نقل عن محمد عبده أنه ضعّف قول الرازي ، بأن القرض لا يمكن أن يشترط فيه الأجل ، وقال بأن قوله هذا هو الضعيف ( ص٢٤ ) .

ثم قال : « الواقع أن الخلاف بين المالكية وغيرهم ، بالنسبة للأجل في القرض ، إنما هو في لزومه وعدم لزومه ، وليس في جواز التأجيل وعدم جوازه » ( ص٢٥ ـ ٢٦ ) .

أقول : إن الصواب ما ذهب إليه جمهور الفقهاء ، لأن القرض في الإسلام قرض إحسان ، لا تجوز فيه الزيادة ( الفائدة ) ، فما دام القرض إحسانًا من المقرض إلى المقترض ، فعلى المقترض أن يبادر إلى سداده ، بمجرد قدرته ، وفور غناه . كذلك المقرض يستطيع طلب الرد متى شاء . فهذا القرض حالّ بالنسبة للمقترض ، أي عليه وفاؤه إذا أيسر ، ويحرم عليه التأخير ، وحالّ كذلك بالنسبة للمقرض ( تحت الطلب ) ، يطلبه متى شاء ، وقد يقترض المقترض لوفاء المقرض ، وقد ينظر المقرض المقترض إلى ميسرة .

وما قاله الضرير ، من أن الخلاف هو في اللزوم وعدم اللزوم ، لا قيمة له ، فما فائدة الأجل إذا لم يكن لازمًا ؟

**تقسيم صور بيع الدين :**

ـ قسم الضرير الصور إلى ٤ صور رئيسة ، وعدَّ الصور الأخرى صورًا فرعية . وذكر أن من الباحثين من قسمها إلى ٨ صور ، أو أكثر ( ص٣٢ ) . ولكنه لم يشرح للقارىء كيف حكم على صوره بأنها

رئيسة ، وعلى غيرها بأنها فرعية . فكان يحسن مناقشة التقسيم ، قبل اعتماده .

ـ قسم ابن تيمية وابن القيم الصور إلى ٤ صور مختلفة : واجب بواجب ، وساقط بساقط ، وساقط بواجب ، وواجب بساقط[(١)] .

وهناك من قسمها إلى : بيع الدين بالدين ، وبيع الدين بالنقد ، وبيع الدين بالعرض .

ولم يبين الضرير أي التقسيمات الفقهية أفضل ، من حيث الفاعلية والوضوح والاستيفاء والاقتراب من حديث رسول الله ﷺ : « لا بأس إذا تفرقتما وليس بينكما شيء » .

ـ كما أن الضرير بعد أن قسم الصور إلى أربع ( ص٣٢ ) ، عاد فدمج الصورتين الأخيرتين ، وأعاد تقسيمهما على أساس آخر : ابتداء الدين بالدين ، فسخ الدين في الدين ، بيع الدين بالدين ( ص٤٧ ) . ولم يبين السبب وراء هذا الدمج وإعادة التقسيم . وهذا ما يزيد المسألة غموضًا ، والقارىء تشويشًا وحيرة .

ـ تقسيم الضرير مشابه لتقسيم عبد السميع إمام ، في رسالته المقدمة إلى الأزهر ، عام ١٣٦٠هـ ( ١٩٤١م ) ، وهي مطبوعة ، بعنوان : « أصول البيوع الممنوعة » ، حيث قسم فيها الصور إلى : بيع الدين بالنقد ، وبيع الدين بالدين . ثم قسم بيع الدين بالنقد إلى : بيع الدين إلى المدين ، وبيع الدين إلى غير المدين ؛ وقسم بيع الدين بالدين إلى : ابتداء الدين بالدين ، وفسخ الدين في الدين ، وبيع الدين بالدين .

---

(١) انظر نص ابن القيم في بحث الضرير ص٥٢ .

**بيع الدين لمن عليه الدين بالنقد ( ص٣٢ ) :**

ـ ماذا يقصد الفقهاء الذين استخدموا هذه العبارة « بالنقد » ؟ هل يعني النقد هنا : الثمن الحالّ ، وقد يكون عرضًا لا نقدًا ؟ أم هو النقد مفرد نقود ، والنقد قد يكون مؤجلاً أو معجلاً ؟ والدين نفسه قد يكون من النقود ، وقد يكون من أشياء مثلية أخرى : قمح ، شعير . . . إلخ . قد يقال : إن الأمثلة التي أعطاها الضرير تفسر المراد . الجواب : يحتاج القارىء للتأكد من أن أمثلة الباحث مطابقة لمراد الفقهاء .

ربما لو كان التقسيم مبنيًا على أساس : المؤجل ، والمعجل ، لكان أوضح ، كأن يقول هنا : بيع الدين المؤجل لمن عليه الدين بثمن معجل ، وهكذا في بقية الصور .

ـ الصورة التي ذكرها ليس جوازها مبنيًا على خلوها من الغرر ( عدم القدرة على التسليم ) فحسب ، بل على خلوها من الربا أيضًا ، لأن المبادلة : سلعة بنقد .

ـ نقل عن حاشية ابن عابدين استثناء السلم من عموم الجواز ، لأنه بيع منقول ، والتصرف في المنقول قبل قبضه لا يجوز ( ص٣٣ ) . ولم يعلق الضرير على هذا الاستثناء ، لا سيما وأن الأمثلة التي ساقها ، قبل كلامه عن الاستثناء ، تتعلق بمنقول ( قمح ) ، وتتعلق أيضًا بالمذهب الحنفي نفسه .

ـ نقل عن الشافعية تمييزهم بين دين مستقر ودين غير مستقر ( ص٣٣ ) . ولم يعقب على هذا التمييز ، هل هو مقبول أم لا ؟ لا سيما وأن هذا التعقيب ، هنا وهناك في ثنايا البحث ، ضروري للوصول إلى رأيه أو ترجيحه ، حتى لا يكون هذا الرأي أو الترجيح مفاجئًا أو غامضًا . قال : « إن كان ثمنًا في بيع ، ففيه قولان ( . . . ) : قول بالجواز

( . . . ) ، وقول بالمنع ، لأن الملك عليه غير مستقر . والقول بالجواز أولى عندي لوضوح دليله وقوته » ( ص٣٤ ) . لم يبين للقارىء كيف وصل إلى الوضوح والقوة . لقد كان من المستحسن أن يناقش أولاً مسألة استقرار الدين وعدم استقراره .

ـ لدى كلامه عن مذهب الحنابلة ، ختم فقال : « روي أنه لا يصح كما لا يصح في السلم ، والأول أولى » ( ص٣٥ ) . لم يناقش ، ولم يبين كيف يكون الأول أولى ، وترك هذا للقارىء .

**بيع الدين لغير من عليه الدين بالنقد :**

ـ قال الضرير : « أي أن يضيف البيع والشراء إلى الدين ، أما إذا لم يضف العقد إلى الدين ، بأن قال : اشتريت منك هذا الشيء بكذا ، ثم أحال البائع على غريمه بدينه الذي له عليه ، فإن هذه حوالة جائزة » ( ص٣٥ ) . هذا فيه إبهام ، لسبب الجواز هنا ( في الحوالة ) والمنع هناك ( في بيع الدين ) .

ـ ذكر شروط المالكية ( ص٣٦ ) ، ولم يبين كيف وصلوا إليها ، كما أنه لم يناقشها . وهذا الموقف لا ينمي الفقه ولا يطوره ، إنما يبقى معه الفقه مجرد نقل وإعادة نقل .

ـ نقل عن الرافعي أن في المسألة قولين ( ص٣٨ ) ، أحدهما أنه يصح بشرط أن يقبض مشتري الدين الدينَ ممن عليه ، وأن يقبض بائع الدين العوض في المجلس ( شرط قبض العوضين ، أو شرط القبض مطلقًا ) . كان المتوقع من الضرير أن يعلق ، ولكنه أيضًا لم يفعل ، فالدين هنا ، بعد القبض ، لم يعد دينًا ، وخرج عن المسألة .

ـ ذكر في تلخيص آراء فقهاء الشافعية أنها مختلفة ( ص٤٠ ) ، ولكنه لم يعلق عليها ، ولم يبين كيف هي مختلفة . فلعل بعض الاختلاف هنا

ناشىء من الإجمال عند فقيه والتفصيل عند آخر ، أو البسط والاختصار . فهذا فرض لم يفرضه ، ولم يناقشه ، ولم يختبره . ولو أنه علق على هذا الاختلاف لكان أفضل من الناحية المنهجية ، لكي يعرف القارىء كيف وصل الباحث إلى اختيار رأي من بين الآراء ، أو إلى تكوين رأي آخر . فقول النووي ، المنقول عن المنهاج ، لا يختلف عن قول الرافعي ، المنقول عن المجموع ، إلا أن الثاني أخصر من الأول .

**دين السلم :**

- بين رأيه في جواز الاستبدال ( ص٤٣ ) ، دون أن يمهد له ببيان كيفية الوصول إليه .

- ذكر أن رأيه مختلف مع رأي الجمهور ، وقال : « إن بيع المبيع قبل قبضه ، المنهي عنه ، هو بيعه من غير بائعه ، لأن هذا هو الشأن في البيع » . هذا مع أن الباحث ، في الصورة الأولى ، عدّ بيع الدين لمن عليه الدين بيعًا ، فكيف يعدّه بيعًا تارة ، ولا يعدّه بيعًا تارة أخرى ؟

- قال : « أما علة الغرر فغير متصورة في الاستبدال » ( ص٤٤ ) ، كان يحسن بيان كيف أن العلة غير متصورة .

**العلة في تحريم بيع السلع قبل قبضها :**

أضاف إلى علل الفقهاء القدامى : إيجاد فرص العمل ( ص٤٧ ) . وتبدو لي أن هذه حكمة ، وليست علة . وأضافها إلى نفسه أولاً ، ثم ذكر أنها قول الدسوقي . ثم إن هذه الحكمة فيها نظر ، لأنها نتيجة للعلل التي ذكرها الفقهاء ، وليست علة جديدة ، وإلا فإنه لا يعقل الاحتجاج بفرص العمل ، حتى لو كانت غير منتجة .

## بيع الدين عند الظاهرية ( ص٥٠ ) :

أكد الباحث أن بيع الدين عند الظاهرية ممنوع بجميع صوره . وهذا الدين قد يكون حالاً أو مؤجلاً ، وقد يكون مرجوًا أو غير مرجو لأنه مؤجل ، والحكم عليه بأنه مرجو يختلف بين لحظة وأخرى إلى حين حلول الأجل . من المفيد دائمًا مناقشة المذاهب ، لأنه قد يستفاد منها في حال دون حال ، وفي تكوين رأي مناسب في نهاية المطاف ، يعرف القارىء أساسه ومبناه .

## بيع الدين عند ابن القيم :

ـ استخدم ابن القيم عبارة : « الدين الواجب » ، و« الدين الساقط » ( ص٥٢ ) ، ولم يشرحهما الباحث ، لا في هذا الموضع ، ولا في الموضع الذي تكلم فيه ، في بداية بحثه ، عن أنواع الدين .

ـ ولهذا فإن معارضته لابن القيم ، وقوله عن رأيه : « بأنه لا يقول به فقيه ، ولعله سهو منه » ( ص٥٢ ) ، قد يبدو صعب القبول عند القارىء ، ولا سيما إذا كان من محبي ابن القيم . لكن لعل معناه يتبين من نص ابن القيم الذي ذكره الباحث ، ولكنه لم يركز على موضع الشاهد منه ، وربما لا يشعر به القارىء .

قال ابن القيم : « والساقط بالواجب ، كما لو باعه دينًا له في ذمته ، بدين آخر ، من غير جنسه ، فسقط الدين المبيع ، ووجب عوضه ، وهو بيع الدين ممن هو في ذمته ( . . . ) . فكانت ذمته مشغولة بشيء ، فانتقلت من شاغل إلى شاغل » . فإسقاط الدين عنه ، وإحلال دين جديد محله ، هو مظنة الربا ، بخلاف ما لو كانت المسألة عبارة عن : « ساقط بساقط » .

ثم إن ابن القيم استدل بجواز الحوالة ، وقال بأن هذه المسألة أولى بالجواز . فكان على الدكتور الضرير أن يناقش نص ابن القيم ، ويبين للقارىء ما إذا كان هناك فرق ، بنظره ، بين البيع والحوالة .

وإني أوافق الدكتور الضرير في اعتراضه على ابن القيم . وهذا يدل على أن بيع الديون مسألة شائكة ، ربما يخطىء فيها حتى الكبار ، من أمثال ابن القيم ، فليس للصغار إذًا أن يتظاهروا بفهم كل شيء .

ـ ذهب ابن القيم إلى منع : « ابتداء الدين بالدين » ، وعلل المنع بأن في هذه الصورة شغلاً لذمتين ، ذمة البائع وذمة المشتري ، من غير فائدة . وساق الضرير نص ابن القيم بطوله ، ولم يعلق عليه . لكنه في كتابه : « الغرر » قال : « دعوى عدم الفائدة ( . . . ) غير مسلمة ( . . . ) . ثم إن العاقل لا يقدم على عقد لا مصلحة له فيه ( . . . ) . فقد يعمد التجار لهذا النوع من البيع ، لضمان تصريف بضائعهم »[1] . فلماذا حذف هذا ، مع أنه أعاد سائر ما جاء في كتابه في بحثه هنا ، وما حذفه مشابه لما قاله عبد السميع إمام ، في كتابه : « أصول البيوع الممنوعة » ؟

**رأي الضرير في بيع الدين :**

ـ قال الضرير ، بعد عرض صور بيع الدين عند الفقهاء : « أرى جواز بيع الدين مطلقًا ( . . . ) ، للمدين أم لغيره ، ما دام خاليًا من الربا ، ومن الغرر . . . » إلخ ( ص٥٦ ) . وهذا الرأي هو نفس رأيه في رسالته عن الغرر ، عام ١٣٨٦هـ ( ١٩٦٧م ) ، كما أنه مشابه لرأي عبد السميع إمام ، ١٣٦٠هـ ( ١٩٤١م ) ، حيث قال : « بيع الدين جائز ، للمدين

---

(١) الغرر ص٣١٦ .

ولغيره ، بالثمن المقبوض والمؤجل ( . . . ) ، إذا لم يؤدّ بيعه إلى محظور شرعي ، من ربا ونحوه. . . » . ومع أن النتيجة عندهما واحدة تقريبًا ، إلا أن العجيب أنهما مختلفان في تفاصيل البحث ، في الحكم على صور بيع الدين ، بالجواز أو المنع ، فكيف هذا ؟ ونتيجة إمام منسجمة مع بحثه ، في حين أن نتيجة الضرير جاءت مفاجئة ، واقل انسجامًا .

ـ لم يبين الضرير للقارىء كيف شكل رأيه ؟ وقوله : « ما دام خاليًا من الربا ومن الغرر. . . » لا يفيد القارىء ، بل يتركه مشوشًا وحيرانَ ، فكأن الباحث يقول للقارىء : إن بيع الدين جائز ما دام غير محرم ، أو جائز ما دام جائزًا! المطلوب هو بيان رأي الباحث في كل صورة بعد مناقشة أقوال الفقهاء فيها .

## هل الكمبيالة هي السند لأمر ؟

هذا ما قاله الضرير ، عند كلامه عن خصم الكمبيالة ( ص٦١ ) . والصحيح أن هذين المصطلحين من المصطلحات القانونية ، ويميز أهل القانون بين الكمبيالة ( أو السفتجة ، أو سند السحب ) وبين السند لأمر ( أو السند الإذني ) ، تراجع كتب القانون .

## ديون البنوك الإسلامية :

يقول الضرير : « يتضمن هذا الرأي أمرين خطيرين : الأول : ( . . . ) أن أكثر أصول ( موجودات ) البنك الإسلامي هي الديون ؛ والثاني : ( . . . ) أن المعايير المحاسبية يتوصل من خلالها لتقويم الديون بناء على سعر الحسم المعتمد في المعاملات الربوية ( . . . ) ، وكل من الأمرين يحتاج إلى دراسة وتحقيق » ( ص٦٥ ) .

أقول : إن الضرير عضو في هيئات الرقابة الشرعية في المصارف الإسلامية ، وعضو في المجامع الفقهية ، بل هو عضو في هيئة المحاسبة والمراجعة والمعايير المحاسبية للمؤسسات المالية الإسلامية ، في البحرين ، ولا تكاد تفوته ندوة عن المصارف الإسلامية ، لا في داخل السودان ولا في خارجه . ويتكلم في المجامع والهيئات متى شاء ، ويأخذ من الوقت ما شاء ، لا أحد يضيق عليه ، ويجلس في الصفوف الأمامية ، قريبًا من رئيس الجلسة ، حتى يراه جيدًا إذا طلب الكلام ، فهو يتمتع بحظوة وامتياز لا يتمتع بهما كثيرون غيره ، ساعده على ذلك رئيس المجمع بكر أبو زيد . فمن العجيب بعد ذلك أن يقول : « إن صح ما يقوله الدكتور القري ، فإنه يترتب عليه نتائج بالغة الخطورة على أعمال البنوك الإسلامية. . . » ( ص٦٥ ) . فهل هؤلاء الفقهاء يفتون في مسائل فنية لا يعرفونها ، أو ليسوا متمكنين من فهمها ؟ لازدحام الأعمال ، أو لعدم الرغبة في التحفظ ، أو في قول : « لا أدري » .

من آفة الفتاوى المصرفية الراهنة أن المفتين قد يكونون من المبتدئين ، أو المشغولين بأنشطة كثيرة ، أو ممن لهم جاه إعلامي أو إداري ، وليس لهم جاه علمي ، ومنهم من يسعى إلى هذا الجاه العلمي بطرق غير مشروعة ، بانتحال أعمال غيره ، أو باستئجار من يكتب له بحوثًا أو كتبًا ، غالبًا ما تكون ضعيفة ، لكن يغطي على ضعفها أن صاحبها من أصحاب الجاه الإداري أو المالي. . . وهناك من « العلماء » من يضفي عليهم الشرعية ، ويقدم لهم كتبهم ، ويثني عليها ، ويتظاهر بأن لا علم له ببواطن الأمور . إنه لفساد ديني يجب مكافحته قبل غيره ، في عالمنا المعاصر . وقد يكون المفتي من غير المحيطين بالهندسة المالية ، التي قد تكون قائمة على المنتجات التقليدية نفسها ، ولكن مع تغيير الأسماء والمصطلحات ، وطريقة الوصول إلى الهدف ، بصورة

مباشرة أو غير مباشرة ، بصورة مستقيمة أو ملتوية . وقد اطلعت على فتاوى مذيلة بأسماء أصحابها وتواقيعهم ، عرفت جهلهم فيها من خلال صياغتها ، فصياغة المفتي إنما تعبر عن تفكيره وتعبيره . إن هناك بنوكًا إسلامية قد أفلست ، كبنك التقوى مثلاً ، وتضرر الكثيرون ، ولم نسمع أن أحدًا حاسب هيئته الشرعية ، أو طرح مسؤوليتها عن هذا المصير المحزن . ربما لأن أعضاءها متعددو العضوية في هيئات شرعية كثيرة ، أو مشغولون بأنشطة تفوق طاقتهم ، وحسْب البنك أن يشتري شهرتهم .

**الخلاصة :**

إن بيع الدين من المسائل الفقهية المعقدة ، وبرغم كثرة ما كتب فيها في الآونة الأخيرة ، إلا أنها لا تزال تحتمل مزيدًا من المناقشة والتفصيل والتحليل والتوضيح ، وبعض من كتب فيها لم يزدها إلا غموضًا وتشويشًا . إن الكتابة في مثل هذه المسائل تحتاج إلى مقدرة فقهية أكبر ، من باحث آخر ، أو من الباحث نفسه ، ببذل مجهود إضافي .

ومن المهم أن يهتم الفقهاء الباحثون ببيان كيفية التوصل إلى الرأي المختار ، بصورة علمية تدرجية ، لا تحكمية مفاجئة . ولا يكفي مجرد النقل عن الفقهاء .

إن هذه النتيجة التي توصلت إليها في التعليق هي ما كنت أثبتُّه على هامش كتاب الدكتور الضرير : « الغرر وأثره في العقود » ، لدى كلامه عن بيع الدين . وذلك منذ حوالي عشرين سنة ، لدى أول قراءة لي للكتاب والتعرف عليه .

وبالجملة فإن ما كتبه الضرير في هذا البحث ، عام ١٤٢١هـ ، ليس فيه إضافة جوهرية ( لا من حيث المنهج ، ولا من حيث التقسيم ، ولا من حيث النتائج ) ، على ما كتبه في رسالته عام ١٣٨٦هـ ( ١٩٦٧م ) ، أي

بعد مرور ٣٥ سنة ، إلا المقدمة والخاتمة . والمقدمة أمورها سهلة ، وما جاء فيها من كلام عن آية المداينة ليس وثيق الصلة بموضوعنا المعقد ، ولم يكن فيه الترجيح موفقًا . والخاتمة ختمها بأمور لم يحسم فيها شيئًا . هذا بالإضافة إلى أن ما كتبه الضرير مسبوق بما كتبه عبد السميع إمام ، قبل كتاب الضرير بـ ٢٦ عامًا ، وقبل بحثه بـ ٦١ عامًا .

* * *

# كيف أجاز محمد سيد طنطاوي الفائدة المصرفية ؟

تعليقًا على ما نشرته صحيفة « الخليج » ، لعلي الهاشمي ، يوم ٢١/٢/٢٠٠٣م ، وأكثره منقول من فتوى محمد سيد طنطاوي ، أقول : إن أكثر الناس يحبون الرُّخَص ، ولا سيما في المعاملات المالية . ولكنهم إذا كانوا متمسكين بدينهم ، فإنهم لا يحبون بالمقابل أن يقعوا في الحرام . والعلماء المعاصرون لهم موقفان من الفائدة المصرفية : فبعضهم على الإباحة ، وبعضهم على المنع . وقد سبق لمحمد سيد طنطاوي ، في عام ١٩٨٩م ، أن اعتبر الفائدة المصرفية حرامًا ، واحتج بالقرآن والسنة ، ومن ذلك حديث الأصناف الستة : « الذهب بالذهب ( . . . ) مِثلاً بمثل ، يدًا بيد ، فمن زاد أو استزاد فقد أربى »[1] ، كما احتج بالإجماع .

ولكنه عاد بعد ذلك إلى الإباحة ، ولم يبين موقفه من هذه الآيات والأحاديث ، بل تجاهل ذكرها هذه المرة في فتواه . واحتج لإباحة الفائدة المصرفية بأن العلاقة بين المودع والمصرف ليست علاقة قرض ، بل هي وكالة استثمارية . هذا مع أن قوانين المصارف وأنظمتها وأعرافها كلها تقول بأن عقد الوديعة هنا هو عقد قرض بفائدة ، وهو يقول بأنها وكالة . ومعلوم أن الوكالة إما أن تكون بلا أجر أو تكون بأجر . فإذا كان

---

(١) متفق عليه .

المودع موكلاً ، والمصرف وكيلاً ، فإن الموكل هو الذي يجب أن يدفع أجر الوكالة ، والحال هنا أنه هو الذي يقبض « أجر » النقود : الفائدة . وعندما فعل طنطاوي ذلك ، قال الناس جميعًا : لقد أباح طنطاوي الفائدة ، ولم يقولوا : أباح الوكالة . وقالوا : الفائدة حلال حلال حلال ، على طريقة طنطاوي نفسها .

وقال أحد أعضاء مجمع البحوث الإسلامية ، الذي يترأسه طنطاوي ، في القاهرة ، وهذا العضو ممن ارتضى الفتوى الأخيرة لطنطاوي ، قال : إن المصرف إذا أتى المودع فهو قرض ، ولكن الحقيقة أن المودع هو الذي يأتي المصرف ، فهذا ليس بقرض إذن . وقوله هذا هو كمن يقول : إن المزكي إذا أتى الفقير ، وأعطاه الزكاة ، فهذه زكاة ، أما إذا أتى الفقير إلى المزكي ، فهذه ليست بزكاة!

نحن المسلمين لا نستطيع في الدين ، ولا حتى في العلم ، أن نقبل مثل هذا الهراء ، من عالم سلطة سياسية أو سلطة مالية . ولا نقبل أن نأخذ بأي فتوى تحلل أو تحرم ، ما لم تكن منهجية الوصول إلى هذه الفتوى منهجية رصينة وأمينة وبعيدة عن التحايل المرفوض دينيًا وعلميًا .

فهل يستطيع طنطاوي ومن معه في مجمع البحوث أن يجيبوا عن هذا إجابة حرة وجريئة وبعيدة عن الضغوط ؟

* * *

# مناقشة فتوى مجمع البحوث الإسلامية بالأزهر في الفائدة المصرفية

بتاريخ ٢٢/ ١٠/ ٢٠٠٢م ، أرسل الدكتور حسن عباس زكي ، رئيس مجلس إدارة بنك الشركة المصرفية العربية الدولية ، خطابًا إلى رئيس مجمع البحوث الإسلامية ، شيخ الأزهر الدكتور محمد سيد طنطاوي ، يقول فيه : « إن عملاء بنك الشركة المصرفية العربية الدولية يقدمون أموالهم ومدخراتهم للبنك الذي يستخدمها ويستثمرها في معاملاته المشروعة ، مقابل ربح يصرف لهم ، ويحدد مقدمًا في مدد يتفق مع العميل عليها ، نرجو الإفادة عن الحكم الشرعي لهذه المعاملة » .

وبتاريخ ٢٣/ ٩/ ١٤٢٣هـ الموافق ٢٨/ ١١/ ٢٠٠٢م ، صدر عن مجمع البحوث الإسلامية بالأزهر الفتوى التالية ، وهذا هو نصها :

« الذين يتعاملون مع بنك الشركة المصرفية العربية الدولية ، أو مع غيره من البنوك ، ويقومون بتقديم أموالهم ومدخراتهم إلى البنك ، ليكون وكيلاً عنهم في استثمارها في معاملاته المشروعة ، مقابل ربح يصرف لهم ، ويحدد مقدمًا في مدد يتفق مع المتعاملين معه عليها . هذه المعاملة بتلك الصورة حلال ، ولا شبهة فيها ، لأنه لم يرد نص في كتاب الله ، أو من السنة النبوية ، يمنع هذه المعاملة التي يتم فيها تحديد الربح أو العائد مقدمًا ، ما دام الطرفان يرتضيان هذا النوع من المعاملة . قال الله تعالىٰ : ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡۚ وَلَا تَقۡتُلُوٓاْ أَنفُسَكُمۡۚ إِنَّ ٱللَّهَ كَانَ بِكُمۡ رَحِيمٗا ﴾ [النساء: ٢٩] ، أي :

يا من آمنتم بالله حق الإيمان ، لا يحل لكم ، ولا يليق بكم ، أن يأكل بعضكم مال غيره ، بالطرق الباطلة التي حرمها الله تعالىٰ ، كالسرقة أو الغصب أو الربا أو غير ذلك مما حرمه الله تعالىٰ . لكن يباح لكم أن تتبادلوا المنافع فيما بينكم عن طريق المعاملات الناشئة عن التراضي الذي لا يحل حرامًا ولا يحرم حلالاً ، سواء أكان هذا التراضي فيما بينكم عن طريق التلفظ أم الكتابة أم الإشارة أم بغير ذلك ، مما يدل على الموافقة والقبول بين الطرفين .

ومما لا شك فيه أن تراضي الطرفين على تحديد الربح مقدمًا من الأمور المقبولة شرعًا وعقلاً ، حتى يعرف كل طرف حقه . ومن المعروف أن البنوك عندما تحدد للمتعاملين معها هذه الأرباح أو العوائد مقدمًا ، إنما تحددها بعد دراسة دقيقة لأحوال السوق العالمية والمحلية وللأوضاع الاقتصادية في المجتمع ، ولظروف كل معاملة ولنوعها ولمتوسط أرباحها . ومن المعروف كذلك أن هذا التحديد قابل للزيادة والنقص ، بدليل أن شهادات الاستثمار بدأت بتحديد العائد ٤٪ ، ثم ارتفع هذا العائد إلى أكثر من ١٥٪ ، ثم انخفض الآن إلى ما يقرب من ١٠٪ . والذي يقوم بهذا التحديد القابل للزيادة أو النقصان هو المسؤول عن هذا الشأن ، طبقًا للتعليمات التي تصدرها الجهة المختصة في الدولة . ومن فوائد هذا التحديد ، لا سيما في زماننا هذا الذي كثر فيه الانحراف عن الحق والصدق ، أن فيه منفعة لصاحب المال ، ومنفعة أيضًا للقائمين على إدارة هذه البنوك المستثمرة للأموال . فيه منفعة لصاحب المال لأنه يعرِّفه حقه معرفة خالية عن الجهالة ، وبمقتضى هذه المعرفة ينظم حياته . وفيه منفعة للقائمين على إدارة هذه البنوك ، لأن هذا التحديد يجعلهم يجتهدون في عملهم وفي نشاطهم ، حتى يحققوا ما يزيد على الربح الذي حددوه لصاحب المال ، وحتى يكون الفائض ،

بعد صرفهم لأصحاب الأموال حقوقهم ، حقًا خالصًا لهم ، في مقابل جدهم ونشاطهم .

وقد يقال : إن البنوك قد تخسر ، فكيف تحدد هذه البنوك للمستثمرين أموالهم عندها الأرباح مقدمًا ؟ والجواب : إذا خسرت البنوك ، في صفقة ما ، فإنها تربح في صفقات أخرى ، وبذلك تغطي الأرباحُ الخسائرَ . ومع ذلك فإنه في حالة حدوث خسارة فإن الأمر مرده إلى القضاء .

والخلاصة أن تحديد الربح مقدمًا للذين يستثمرون أموالهم ، عن طريق الوكالة الاستثمارية في البنوك أو غيرها ، حلال ولا شبهة في هذه المعاملة ، فهي من قبيل المصالح المرسلة ، وليست من العقائد أو العبادات التي لا يجوز التغيير أو التبديل فيها . وبناءً على ما سبق فإن استثمار الأموال لدى البنوك ، التي تحدد الربح أو العائد مقدمًا ، حلال شرعًا ولا بأس به ، والله أعلم » ، التوقيع : شيخ الأزهر محمد سيد طنطاوي ، في ٢٧ من رمضان ١٤٢٣هـ ، ٢ من ديسمبر ٢٠٠٢م .

لي على هذه الفتوى المآخذ التالية :

١ـ يبلغ عدد أعضاء المجمع ٥٠ عضوًا ، لم يحضر منهم في الجلسة إلا ٢٢ عضوًا ، وكل الذين حضروا هم من داخل مصر فقط . وصدرت الفتوى باتفاق ٢١ عضوًا ، ومخالفة عضو واحد فقط . والعبرة في الإسلام لقوة الدليل ، لا للعدد .

٢ـ اختاروا حججًا لإباحة الفائدة ليست هي أحسن ما قيل في إباحتها . وقد ناقش العلماء الحجج الأقوى ، ولم يقبلوها ، فكيف بالحجج الأضعف ؟ والحجج إذا كانت غير كافية لم يقبل فيها التحليل والتحريم ، حتى ولو أصاب صاحبها الحق أو الصواب مصادفة .

٣ـ لم يأتوا بجديد على من سبقهم في الإباحة ، اللهم إلا القول بأن المعاملة من باب الوكالة الاستثمارية ، وسنأتي على مناقشتها .

٤ـ سمّوا الفائدة ربحًا ، وهذا غير مقبول شرعيًا ولا علميًا ، لأن الفائدة في جميع الشرائع والنظم والقوانين مختلفة عن الربح ، فالفائدة المحرمة هي الزيادة المشروطة في مبلغ القرض في مقابل الزمن . وهذا منطبق تمامًا على الودائع المصرفية الاستثمارية ، فهي قروض تجارية بفائدة . وهكذا تسميها البنوك ، في قوانينها وأنظمتها وأعرافها ، وتسميتها بأسماء أخرى مدعاة للتعجب . وتسمية الأشياء بأسمائها الصحيحة أمر مهم جدًا في الدين والعلم معًا .

٥ـ البنك ليس وكيلاً عن المودعين ، لا بالمعنى القانوني ولا بالمعنى الفقهي ، بل هو مقترض ، وللمقترض حق التصرف بمال القرض . ولو كانت المعاملة من باب الوكالة لكانت وكالة بأجر ، وفي الوكالة نجد أن الموكل ( المودع ) هو الذي يجب عليه دفع الأجر إلى الوكيل ( البنك ) ، والحاصل في المعاملة موضع البحث هو العكس ، فإن البنك هو الذي يدفع « الأجر » إلى الموكل ، وبما أن هذا الموكل رب مال فإن الأجر المدفوع إليه من البنك يكون من باب ربا النسيئة المحرم .

٦ـ ورد في القرآن قوله تعالىٰ : ﴿ فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَٰلِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ ﴾ [البقرة : ٢٧٩] . وورد في الحديث النبوي ، المعروف بحديث الأصناف الستة ، أن مبادلة الذهب بالذهب. . . يجب أن تتم مثلاً بمثل ، سواءً بسواء ، يدًا بيد . والفتوى تجاهلت هذه النصوص وأمثالها ، من القرآن والحديث في آن معًا .

٧ـ تبادل المنافع بالتراضي ليس مرسلاً ، بل هو مقيد بنصوص الشرع وقواعده ومقاصده .

٨ـ القول بأن تحديد الربح قابل للزيادة والنقصان ، للاستدلال على جواز الفائدة ، قول موهم وغير صحيح . فالفائدة أيضًا قابلة للزيادة والنقصان حسب تقلبات السوق .

٩ـ إذا اتفق رب المال مع العامل في المضاربة ( القِراض ) على أن يكون للأول ٤٠٪ من الربح ، وللآخر ٦٠٪ مثلاً ، فهذا لا يقال بأن فيه جهالة ، بل هذه هي المعلومية المطلوبة في فقه الشركات . وإن تحديد مبلغ مقطوع لرب المال يعدُّ ربًا . وقد لا تربح الشركة المبلغ المحدد ، وعندئذ يختل أيضًا ميزان العدالة بين الشريكين .

١٠ـ المصالح مقيدة بالحرام والحلال ، وتكون مرسلة في حال الإباحة ، ولا تكون كذلك في حال الحرمة . وهناك محرمات ثابتة في المعاملات المالية ، كالربا والقمار والرشوة ، ولا يقال بأن هذه المعاملات يجوز التبديل فيها ، بخلاف العقائد والعبادات .

١١ـ لا تجوز الفتوى بناءً على حكم مسبق ، أي بناءً على الرغبة المسبقة في التحليل ، ثم البحث عن أي حجج أو أدلة ، للوصول إلى هذا التحليل . فهذا ليس من الاجتهاد الشرعي في شيء .

١٢ـ إذا لم يكن القرض بفائدة ربًا حرامًا فما هو الربا المحرم إذًا ؟ كنت أتمنى لو أن المجمع بيّن الربا المحرم بنص القرآن والحديث ، إذ بضدها تتميز الأشياء .

١٣ـ الفتوى تعتمد في الإباحة على الحيلة ، وذلك بتغيير الأسماء والمباني دون تغيير المقاصد والمعاني . وهذا التغيير لا يجعل الحرام حلالاً . وإباحة الربا باسم آخر فيه حرمتان : حرمة تحليل الربا ، وحرمة الحيلة ، فالحيلة فيها نوع من المخادعة ، وتزيد الأمر سوءًا . قال أيوب

السختياني رحمه الله : « لو أتوا الأمر على وجهه لكان أهون » ، أي إن إباحة الفائدة ، باسمها الصريح المعروف في القانون والعرف ، أهون من إباحتها بأسماء أخرى ، يتم اللجوء إليها بقصد الحيلة ، والله أعلم .

* * *

# فتوى مجمع البحوث الإسلامية بالأزهر حول فوائد البنوك

## مناقشة فقهاء المجمع

فتوى مجمع البحوث الإسلامية لا تخرج عن فتوى الدكتو محمد سيد طنطاوي منذ عام ١٩٨٩م ، ومنذ كان مفتيًا لمصر ، ومنذ كتب كتابه عن المعاملات المصرفية . ويبدو أن الدكتور حسن عباس زكي ، رئيس مجلس إدارة بنك الشركة المصرفية العربية الدولية ، وعضو مجمع البحوث ، قد طلب من المجمع بيان الحكم الشرعي في معاملات البنك المذكور . فأرسل خطابًا في ٢٢/ ١٠/ ٢٠٠٢م إلى الدكتور طنطاوي حول الموضوع .

وتوصل المجمع أخيرًا ، في ٣١/ ١٠/ ٢٠٠٢م ، إلى « الموافقة على تحديد نسبة الربح مقدمًا » بالنسبة للودائع المصرفية ، وذلك باتفاق ٢١ عضوًا ومخالفة عضو واحد فقط ، هو الدكتور محمد رأفت عثمان . ونشرت مجلتكم الموقرة ، في العدد ٣٨٨٧ تاريخ ٩/ ١٢/ ٢٠٠٢م ، نص هذه الفتوى وآراء فقهائها وخبرائها . وفيما يلي مناقشة للفتوى وأصحابها .

**نسبة الربح :**

يفهم من العبارة أننا بصدد مشاركة ( مضاربة ) . والمعلوم أن الاتفاق على توزيع الربح في المضاربة بين الطرفين : رب المال ، والعامل ،

لا بد منه . ويتحدد هذا التوزيع بحصة شائعة ، أي بنسبة مئوية ، من الربح ، كأن يقال : لرب المال نصف الربح ، وللعامل النصف الآخر ، أو ٥٠٪ لرب المال ، و٥٠٪ للعامل . وقد يكتفى بتحديد حصة العامل ، فيفهم منه أن الباقي لرب المال . فإذا قيل إن حصة العامل ٥٠٪ فهم أن حصة رب المال ٥٠٪ .

غير أن المقصود بنسبة الربح في الفتوى أمر آخر ، وهو نسبة الربح من رأس مال رب المال ، كأن يقال : إن نسبة « ربح » هذه الوديعة هو ١٠٪ منها . وبهذا يتبين أن هناك غلطًا أو مغالطة ، فنسبة الربح التي جاءت في نص الفتوى غير نسبة الربح في الشريعة والفقه .

## مناقشة فقهاء مجمع البحوث :

### عبد الوهاب خلاف ١٩٥١م :

ليس هو عضوًا في المجمع ، ولكن استندت الفتوى إلى رأيه ، رحمه الله ، حيث يقول : « إن هذا الاشتراط ( أي اشتراط توزيع الربح في المضاربة بحصة شائعة منه أي بنسبة مئوية ) لا دليل له من القرآن أو السنة ، والمضاربات تكون حسب اتفاق الشركاء ، ونحن الآن في زمن ضعفت فيه ذمم الناس ، ولو لم يكن لصاحب المال نصيب معين من الربح لأكله شريكه » .

والحقيقة أن المشاركات ، كالمضاربة والمزارعة والمساقاة ، يتحدد فيها توزيع الربح ، أو توزيع الناتج من الزرع أو الثمر ، بحصة شائعة ، أي بنسبة مئوية من الربح . فإذا حصل رب المال في المضاربة على نسبة مئوية من رأس المال مقدمًا ، فهذه ليست مضاربة ، إنما هي قرض تجاري بفائدة .

**محمد سيد طنطاوي :**

يقول : « هل تحديد الربح مقدمًا له علاقة بالحل والحرمة » ؟ يرى هو أن لا علاقة ، والحقيقة بخلافه ، ذلك لأن تحديد الربح مقدمًا بنسبة مئوية من رأس المال ، هذا يعني أنه صار فائدة ، ولم يعد شركة ، وتسميته ربحًا تسمية غير صحيحة ، والصواب أنه فائدة . فالفائدة هي الزيادة المشروطة في القرض في مقابل الزمن . وهذا متفق عليه في جميع الأديان ، وفي جميع النظم ، وفي قوانين البنوك وأعرافها ، فلا يستطيع أحد تغييره بجرة قلم .

ولا يفيد الشيخ أن يسمي القرض بفائدة باسم آخر : استثمار ، وكالة مطلقة . . . إلخ . فما يحصل عليه البنك من المودع هو قرض بفائدة ، يستطيع التصرف فيه ، وليس هو من باب الوكالة . فلو كان وكالة لكان وكالة بأجر ، ولكان على البنك أن يتقاضى أجرًا من الموكل : رب المال ، وفي حالتنا : البنك هو الذي يدفع الأجر !

ويقول الشيخ : « ذهبت اليوم إلى البنك الأهلي ، قبل حضوري هذه الجلسة ، لأضع مبلغًا من المال ، فأخبروني بأن الفائدة ستنخفض من الغد إلى ٩,٥٪ بدلاً من ١٠٪ ، فأبديت لهم موافقتي على هذا . ونحن نتذكر جميعًا أن شهادات الاستثمار بدأت بعائد ٤٪ حتى وصلت في وقت من الأوقات إلى ١٨٪ ، والآن هبطت إلى أقل من ١٢٪ ، إذًا الربح قابل للزيادة والنقصان في أي وقت حسب العرض والطلب » .

والحقيقة أن هذه مغالطة أخرى ، لأن الفائدة تزيد وتنقص أيضًا حسب العرض والطلب ، وتسميتها ربحًا تسمية غير صحيحة ، بل هي من باب تسمية الأشياء بغير أسمائها الشرعية والعلمية ، بقصد الحيلة .

**محمود حمدي زقزوق :**

نقل الدكتور زقزوق ، وزير الأوقاف الحالي في مصر ، ما قاله الشيخ محمد الغزالي ، رحمه الله ، عندما جاءه شاب ذات يوم في أثناء إقامتهما في قطر قائلاً : « إني أمتلك مبلغًا من المال ، وأحتفظ به في المنزل ، لأنني لا أحسن التجارة ، وأخشى عليه من السرقة والضياع ، وأريد أن أودعه أحد البنوك ، لكني سمعت أن هذا حرام . فقال له الشيخ الغزالي : اذهبْ وضعه في البنك بصفة وديعة ، وتوكل على الله ، وليس في هذا حرمة » . الحقيقة أن كلام الشيخ الغزالي يفهم منه أن الوديعة هنا إنما هي بغرض الاحتماء من السرقة والضياع ، وليس بغرض الفائدة .

ويقول زقزوق : « إن معاملة البنوك ليست بحرام ، لأن البنك لم يطلب مني إقراضه ، ولكني أذهب إليه بحريتي ومحض اختياري ، واضعًا أموالي تحت تصرفه للاستثمار فيها ، قائلاً له : إن ما يحدده من ربح فأنا موافق عليه . فهذه المعاملة ليست بقرض ، لأن القرض يحتم ذهاب المقترض إلى صاحب المال ، ويطلب منه اقتراض مبلغ من المال ، ابتغاء مرضاة الله ، لقوله تعالىٰ : ﴿وما عند الله خير وأبقى﴾ ، والبنك لم يطلب ذلك من الأفراد » .

إن القرض قرض ، سواء ذهب المقترض إلى المقرض ، أو العكس . والقرض قرضان : قرض إحسان ، وهو الذي ذكره زقزوق ، وقرض بفائدة .

وقال زقزوق : « وهذه المعاملة معاملة مستحدثة ، لم يعرفها الفقهاء السابقون على الإطلاق . فهذا ما يدعونا إلى الاجتهاد » . لقد عرف السابقون القروض بفائدة ، الاستهلاكية والإنتاجية ، وهذا ما بيناه في مواضع أخرى . ولا أدري إن كان هذا وأمثاله يمكن أن يسمى اجتهادًا !

**أحمد الطيب :**

يقول مفتي مصر الحالي : « إن هذه المعاملة تشكل لدار الإفتاء ما يشبه الصداع الدائم ، لأننا نتلقى يوميًا استفسارات عن حكم استثمار الأموال في البنوك . فما زال المسلم على مستوى الشارع المصري ضائعًا ، ونحن مسؤولون عن ذلك ، والبنك وراء كل هذه المشاكل ، من استخدامه ألفاظًا غير شرعية » .

إن المفتي يدعو البنوك إلى تسمية المعاملات المحرمة بأسماء شرعية ، مثل تسمية الفائدة ربحًا ، أو الربا استثمارًا أو وكالة مطلقة . . . وإني أرى أن ما تفعله البنوك أحسن من فتواه ، أو أقل سوءًا على الأقل .

**أحمد عمر هاشم :**

يقول رئيس جامعة الأزهر : « إن الذين يودعون أموالهم البنوك أو غيرها لا يعرفون معنى المضاربة أو المرابحة ، وإنما انطبع في وجدانهم وضع المال في البنك ، لتوكيله بالاستثمار فيه ، فهذه المعاملة أقرب إلى الوكالة منها لأي نوع آخر » .

هل العقد هو ما ينطبع في وجدان المسلم ، أي مسلم ولو كان أميًا ، أم العقد هو ما يتم الاتفاق عليه ، ويكون معروفًا في الشرع والقانون ؟ أما قوله بأن المعاملة وكالة فقد سبق الجواب عنه .

وقال : « لا يوجد نص صريح من الكتاب أو السنة حول هذه المعاملة ، وإنها موضوع اجتهاد ، وإن تحديد العائد ليس حرامًا في عصرنا هذا بالذات ، لضمان الحقوق لأصحابها من جهة ، والاعتماد على دراسة الجدوى الحقيقية من جهة أخرى ، والشريعة الإسلامية أوجبت العمل بالأرفق في معاملات الناس ، للارتقاء بهم إلى أعلى

المستويات . لذا أرى أن هذه المعاملة وكالة ، وأن التحديد ما دام في وجود دراسة الجدوى فذلك جائز ، ولا شيء فيه » .

إن نص الكتاب هو : ﴿فَلَكُمْ رُءُوسُ أَمْوَالِكُمْ لَا تَظْلِمُونَ وَلَا تُظْلَمُونَ﴾ [البقرة : ٢٧٩] . ونص الحديث هو : « الذهب بالذهب . . . مِثلاً بمثل ، سواءً بسواء ، يدًا بيد »[(١)] . فمبادلة نقد بنقد أكثر منه ، على سبيل الشرط أو الاتفاق ، لا يجوز سواء سمي بيعًا أو قرضًا أو غير ذلك ، وسواء كانت هناك دراسة جدوى أو لم تكن . أما تسمية المعاملة وكالة فقد سبقت مناقشتها .

**محمد بدر المنياوي :**

قال : « لو أضفنا عبارة : يتعهد البنك بألا يقل العائد عن ١٠٪ من قيمة المبلغ ، فإضافة هذه العبارة تخرجنا من كل ما نحن فيه الآن ( . . . ) ، والبنك ضامن بناءً على دراسة الجدوى » .

يفهم من العبارة أن البنك قد يمنح عائدًا أعلى من ١٠٪ ، والعبارة غامضة . أما دراسة الجدوى فإنها تتم سواء أكانت المعاملة مشاركة أم قرضًا ، فلا علاقة لها بالموضوع .

**عبد الله النجار :**

قال : « جميع الفقهاء اتفقوا على أن تحديد الربح مقدمًا واجب » . نعم اتفقوا في المشاركات على تحديد الربح ، ولكن بمعنى آخر غير المعنى المراد هنا ، وقد سبق التنبيه إلى ذلك .

وقال : « إن ما يقدم للمصرف من مبالغ مالية لا يمكن حمله على

---

(١) صحيح مسلم ٤/ ٩٨٠ .

معنى القرض ، لأن المصرف ليس بحاجة ، والقرض إنما يكون مطلوبًا من المقترض عن حاجة » .

الجواب أن المصرف محتاج إلى هذه القروض المقدمة إليه من الجمهور ، لكي يعمل بها ، وهو يعتمد عليها أكثر من اعتماده على رأس المال بأضعاف مضاعفة . فكيف يقال بأن المصرف ليس بحاجة إلى هذه القروض ؟

وقال : « إذا لم يكن قرضًا يكون استثمارًا » . هذا يدخل في باب تسمية العقود بأسماء أخرى مائعة ومبهمة . وقال : « إذا كان ما يقدم للمصرف ليس قرضًا ، وإنما هو استثمار ، فإنه يسري عليه ما يسري على الشركات الاستثمارية في الفقه الإسلامي ، وهي المضاربة والمزارعة والمساقاة ، حيث تدر على صاحب المال دخلاً دوريًا ، يمثل عائد استثمار ماله » .

صحيح أن هذا من الشركات ، لكن ليس بصحيح أن المشاركة تدر دخلاً دوريًا مضمونًا ، بل تدر دخلاً غير مضمون ولا معروف ، وقد تدر خسارة .

ويقول : « ليس معنى فساد العقد ، عند تحديد الربح في عقود المشاركة بمبلغ مقطوع ، أن يتحول التعاقد برمته إلى عقد فاسد ( . . . ) ، لأن الفساد إذا طرأ على التصرف الأصلي ، وهو المشاركة ، فإنها تتحول إلى إجارة جائزة » .

يمكن أن تتحول المشاركة الفاسدة إلى إجارة ، لكن مَن الأجير ؟ الأجير في المضاربة هو العامل ، وليس رب المال ، لأن رب المال إذا تقاضى « أجرًا » فهو هنا من باب الفائدة .

وله أقوال أخرى ، ليست إلا تردادًا لما سبق أن قاله الشيخ محمد سيد

طنطاوي . فالمعاملة إذا كانت حرامًا ، واتفق عليها الطرفان ، فإن اتفاقهما أو رضاهما لا يجعل المعاملة حلالاً ، إذا كانت حرامًا في حقيقتها .

**عبد الرحمن العدوي :**

يقول : « كيف نقول إنه عندما يتحدد نصيب كل من الطرفين يكون العقد فاسدًا ، وعندما يتجهل الأمر ويصير الربح شائعًا يصبح العقد صحيحًا » . عندما يتحدد نصيب كل طرف بمبلغ معلوم تكون المضاربة فاسدة ، لأنها شركة في الربح . فكيف يقال : لرب المال من الربح ١٠٠ ، وللعامل ٢٠٠ ، فكيف إذا لم تربح المضاربة ٣٠٠ وهو المؤكد أو الغالب ؟ المناسب هنا أن يقال : لرب المال ثلث الربح ، وللعامل الثلثان .

ويقول : « لا ربا بين الدولة ورعاياها » . وهذا يعني أن المصارف إذا كانت مملوكة للدولة فالفائدة جائزة ، وإذا كانت مملوكة للقطاع الخاص فإنها غير جائزة . وأيًا ما كان الأمر ، فهذه المقولة لم تثبت صحتها حتى الآن ، ولا تزال بحاجة إلى اختبار وتمحيص ، من الناحيتين النقلية والعقلية .

**محمد الشحات الجندي :**

قال : « تحديد الربح مقدمًا جائز ، للمحافظة على أموال الناس ومصالحهم ، بل يعد ذلك من الواجبات » . نعم من الواجبات المحافظة على أموال الناس ومصالحهم ، لكن إذا كان يعني أن من الواجبات تحديد الربح مقدمًا ، بالمعنى الغريب المراد في الفتوى ، فهذا أمر آخر غير مقبول شرعيًا ولا علميًا ولا منطقيًا ، بمثل هذه الحجج الضعيفة ، التي هي أقرب إلى الدردشات منها إلى الحجج .

**عبد المعطي بيومي :**

قال : « لسنا ملزمين بإدراج كل معاملة مستحدثة ضمن المعاملات الموجودة لدى الفقهاء ، وإن أسلافنا في هذا المجمع أباحوا معاملة قريبة الشبه بما نحن بصدده الآن ، عندما أباحوا تأجير الأراضي الزراعية بمبلغ محدد سلفًا . فبهذا أباحوا ما هو أقرب إلى الحرمة من هذا الذي نتحدث عنه ، كما أنهم أباحوا شركة الماشية ، وهي حرام بإجماع الفقهاء القدامى » .

صحيح أننا غير ملزمين بإدراج كل عقد مستحدث في العقود القديمة ، لكن معاملتنا هنا ليس صحيحًا أنها مستحدثة . ثم هل نفهم من بيومي أن علماء مجمع البحوث يتسابقون على تحليل الحرام ؟ يبقى أن أقول إن تأجير الأرض غير « تأجير » النقود .

ويقول : « مسألة تحديد الربح مقدمًا ، أو عدم التحديد ، ليست من العقائد أو العبادات التي لا يجوز التغيير أو التبديل فيها ، وإنما هي من المعاملات الاقتصادية التي تتوقف على تراضي الطرفين في حدود شريعة الله » .

هذا الكلام متناقض ، إذ إن آخره يناقض أوله . فيفهم من أوله أن العقائد والعبادات تخضع للحلال والحرام ، بخلاف المعاملات . ويفهم من آخره أن المعاملات خاضعة للتراضي ، ولكن التراضي خاضع بدوره للشريعة .

**محمد رأفت عثمان :**

هو الوحيد الذي اعترض على فتوى المجمع ، ربما لصلته بفقهاء المصارف الإسلامية . يقول العميد السابق لكلية الشريعة بالأزهر :

« نطالب البنوك بجعل هذه المعاملة مضاربة ، محددة بنسبة الربح ، لا بنسبة رأس المال » ، وهذا صحيح .

نعم قد يكون الحق مع القلة ، بل مع الواحد ، وقد لا يكون مع الأكثرية أو الأغلبية . وهذا يؤكد أن الاجتهاد الجماعي قد لا يكون بالضرورة أفضل من الاجتهاد الفردي ، لا سيما بالنظر إلى عضوية المجمع وتمويله ، فقد يخضع لضغوط سياسية أو مالية ، بعيدة عن الاعتبارات العلمية المتعلقة بالكفاءة والأمانة .

**الخلاصة :**

هذه هي مناقشة للفتوى ، من خلال مناقشة فقهاء المجمع الذي صدرت عنه . ويبدو لي أن الفتوى لا جديد فيها ، وهي معتمدة على حكم مسبق ، أي على الرغبة في التحليل ، ثم البحث عن أي أدلة أو دردشات تخدم هذا التحليل . ويا ليت هذه الأدلة كانت قوية أو شبه قوية . إنه لا يصح أن نعلمها لطلابنا وقرائنا ومستفتينا ، ولا صلة لها بالفقه ولا بأصوله . إنها غير مقبولة من النواحي الشرعية والعلمية والعقلية . وهي حيل ، ويا ليتها كانت ذكية . قال رسول الله ﷺ : « لا ترتكبوا ما ارتكبت اليهود ، فتستحلوا محارم الله بأدنى ( أو بأدنأ ) الحيل » . وقال أيوب السختياني : « والله لو أتوا الأمر على وجهه لكان أهون علي » ، أي لو أنهم أباحوا الفائدة باسمها الصريح لكان أهون من إباحتها بأسماء أخرى ، غير مقبولة دينيًا ولا علميًا . إن هؤلاء العلماء وأمثالهم مسؤولون عن الأجيال الحالية واللاحقة ، والتي لا يجوز أن نعلمها إلا ما هو رصين وأمين وبعيد عن اللف والدوران ، وعن الاستخفاف بالمصطلحات الشرعية والعلمية . فإن تسمية الفائدة ربحًا مثلاً لا ينبني عليها تسمية الأشياء بغير أسمائها فحسب ، بل يترتب عليها

أيضًا آثار خطيرة ، ذلك لأن الربح لا حدود له ، لا في النظام اللبرالي ولا في النظام الإسلامي ، أما الفائدة فهي محدودة حتى في النظام اللبرالي ، وتخضع لرقابة المصرف المركزي ، وكل معدل لها يزيد على المعدل القانوني يعدّ ربًا ممنوعًا ، ويعاقب عليه القانون . وللأسف فقد أدت مثل هذه التسميات ، في بعض البلدان الإسلامية ، إلى تقاضي معدلات فاحشة على التمويلات الممنوحة من البنوك ومن المرابين ، ولا سيما في الديون الشخصية الممنوحة للأفراد ، كل هذا باسم الدين ، وبالاستناد إلى فتاوى بعض المفتين غير المتضلعين بعلوم الاقتصاد والرياضيات المالية!

وأخيرًا فإن عدد أعضاء مجمع البحوث يبلغ ٥٠ عضوًا ، لم يحضر منهم إلا ٢٢ عضوًا فقط ، وكلهم من داخل جمهورية مصر العربية .

أرجو أن يتكرم شيخ الأزهر ومجمع البحوث بالرد والتوضيح مشكورين ، وأن يبينوا معنى الربا المحرم في الشريعة الإسلامية ، إذ بضدها تتميز الأشياء . فإن رجال القانون قد بينوا أن ما زاد على معدل محدد فهو ربًا ممنوع قانونًا ، فما الربا الممنوع عند رجال المجمع وفقهاء الشريعة ؟ فليس المهم أن نحلل ونحرم ، إنما المهم أن تكون منهجية التحليل والتحريم منهجية رصينة وأمينة ، ومقبولة من النواحي الاقتصادية والفقهية والقانونية .

* * *

# مسلم في بلاد الغرب يشتري مسكنًا بقرض مصرفي بفائدة

## نماذج سحرية عجيبة من الفتوى عند القرضاوي وأبو غدة واللوبي الفقهي المعاصر

**المشكلة :**

مسلم يعيش في بلد غير إسلامي ، يقترض من مصرف تقليدي ( غير إسلامي ) مبلغًا من المال يشتري به مسكنًا .

**فتوى أبو غدة :**

قدم الدكتور عبد الستار أبو غدة ورقة إلى مؤتمر رابطة علماء الشريعة في أمريكا الشمالية ، في نوفمبر ١٩٩٩م :

ـ لم يقل فيها إن هذه العملية حرام لأنها قرض بفائدة .

ـ ولم يقل فيها إن هذه العملية حلال لأنها ضرورة ، والضرورات تبيح المحظورات .

ـ بل قال إن هذه العملية حلال ، لأنها عبارة عن شراء مسكن لأجل ، أو بالأقساط ، يجوز فيها أن يكون الثمن المؤجل أعلى من المعجل . طبعًا لو كانت هذه العملية تتم بين طرفين اثنين : بائع ومشتر ، ما كان هناك ثمة اعتراض . لكن المشكلة أن أطراف العملية ثلاثة : بائع ومشتر وبنك . المشتري يقترض من البنك ، ليدفع ثمن المسكن نقدًا إلى البائع . والمشتري يسدد أقساط القرض إلى البنك .

انظر كيف يحاول أبو غدة تكييفها الفقهي :

١ـ اعتبار القرض أمرًا لا يخص المشتري المسلم ، بل يخص البائع والبنك غير المسلمَيْن . فكأن البائع باع المشتري لأجل ، وخصم دَينه لدى البنك ، والخصم فيه فائدة ربوية ، ولكن هذه الفائدة لا علاقة لها بالمشتري المسلم!

٢ـ اعتبار البنك وكيلاً للبائع بالقبض . فكأن البائع باع المشتري لأجل ، وقام وكيله ( البنك ) بتحصيل الأقساط . ولا يشترط أبو غدة أن تكون الوكالة حقيقية ، بل يكتفي بأن تكون ضمنية ، أو يكتفي بأن يقوم المسلم بإضمارها!

٣ـ اعتبار البنك شريكًا للبائع . فكأن البائع باع المشتري لأجل ، وقام شريكه ( البنك ) بتحصيل الأقساط . ولا يشترط أبو غدة أن تكون الشراكة حقيقية ، بل يكتفي بأن تكون ضمنية ، أو يكتفي بأن يقوم المسلم بإضمارها .

**موقف القرضاوي :**

نقل القرضاوي تخريجات أبو غدة في ورقته المنشورة في مجلة « دراسات اقتصادية إسلامية » المجلد ٨ ، العدد ١ ، ص٤٤ ، وأثنى عليها وعلى صاحبها! فقال إن عبد الستار أبو غدة يعتبر « أحد فقهاء المعاملات المرموقين في عصرنا » ، وحلوله هذه تنبيء عن « فقه دقيق ، وبصر عميق بالشريعة والواقع معًا » ( ص٤٤ )!

لعل القرضاوي يريد أن يقول لنا إن فتواه في دبلن ليست بدعًا من الفتوى ، لأنها قائمة على أساس متين ، مستند إلى إمامة أبو غدة في الفقه والفتوى للمؤسسات المالية المعاصرة ، إنه الأمين العام لهيئة الرقابة الشرعية الموحدة! أليس كذلك ؟

**الفقه السحري والسحر الفقهي :**

فتاوى كالسحر ، ما عليك أيها المسلم إلا أن تفترض التكييف الذي تريده ، وتنوي ما تشاء ، وتضمر الحلال فإذا بالحرام يصير حلالاً . وما تراه من حرام ما عليك إلا أن تغمض بصرك عنه ، وتحمل مسؤوليته لمن تشاء . يا له من فقه ، ويا لها من فتوى! وإذا رأيت العملية فصلاً فاجعلها وصلاً ، وإذا رأيتها وصلاً فاجعلها فصلاً ، وإذا رأيتها عقدًا فاجعلها وعدًا ، ثم اجعل الوعد ملزمًا ، وإذا رأيتها ممنوعة فاجعلها مشروعة ، بمواعدة أو بمذكرة تفاهم أو باتفاق جانبي أو ضمني ، وإذا كنت تسدد أقساط القرض للبنك ، فقل في نفسك إنك تسدد أقساط البيع للبائع . وإذا كانت السلعة موجودة بين البائع والمشتري ، فما عليك إلا أن تفترض وجودها بين المشتري والبنك . كل شيء قابل للتدبير . ليس عليك الآن أن تغير شيئًا ، نعم في الماضي كنا نغير بالورق والشكل ، لكن في آخر موضة ، حتى هذا لم نعد بحاجة إليه ، إنها فتاوى بهلوانية ساحرة : اضمر ما تريد ، وانوِ ما تشاء ، ولا عليك من القول والعمل . إنها آخر موضة في دنيا الفتاوى المالية والمصرفية الحارة!

* * *

# شراء المساكن بقرض مصرفي ربوي للمسلمين في غير بلاد الإسلام[1]

مقدمة :

صدر عن المجلس الأوربي للإفتاء والبحوث بدبلن قرار ، بأغلبية أعضائه ، بجواز شراء المنازل في البلدان غير الإسلامية ، بقروض بالفائدة ، من المصارف التقليدية .

وكما كان هذا القرار موضع خلاف بين أعضاء المجلس أنفسهم ، فكذلك كان موضع أخذ ورد ، بين المهتمين من علماء وباحثين من خارج المجلس ، ومن مختلف بلدان العالم .

## المسكن من الحوائج الأصلية :

هناك حاجات أساسية للإنسان ، لا بد من تلبيتها ، كالغذاء والدواء والكساء والسكن. . . إلخ . وفي حين أن الإنسان كان يسكن في منزل واحد ، مع أكثر من عائلة ، إلا أن الاتجاه في عصرنا هذا هو أن تستقل كل عائلة بمسكن مناسب .

ولو جرّب أحدنا اليوم أن يسكن ، بعد زواجه ، في بيت أبيه وأمه ، فإنه غالبًا ما يشعر بالتعب والشقاء ، بما يؤثر على عطائه العلمي والعملي بالنقصان .

---

(١) نشر في « دراسات اقتصادية إسلامية » ، جدة ، المجلد ٨ ، العدد ١ ، رجب ١٤٢١هـ = ٢٠٠٠م .

## شراء أم استئجار ؟

قد يكون الإنسان ساكنًا في بيت مستأجَر ، لا يملكه هو . ولكنه قد لا يكون راضيًا بأن يكون مستأجِرًا ، يدفع أقساطًا دورية : سنوية أو شهرية . . . إلخ . ويتطلع إلى أن يكون مالكًا لمسكنه ، بحيث يستريح من عناء هذه الأقساط الإيجارية .

وقد بيّن قرار المجلس الأوربي أن المسلم ، في الغرب ، قد يتعرض للطرد من المسكن المستأجَر ، إذا كثر عياله أو ضيوفه ، أو كبرت سنّه ، وقلّ دخله .

وإني أرى أنه لا بأس بتلبية حاجة المسلم إلى المسكن ، سواء بطريق الاستئجار أو بطريق الشراء .

ولكن هذه الحاجة مقتصرة على بيت واحد لكل عائلة ، فإذا ما تملك الإنسان عدة مساكن ، فإن المساكن الفائضة عن حاجته لا تدخل في حوائجه الأصلية ، فقد يراد منها التجارة والاسترباح .

## أساليب الحصول على مسكن مملوك :

١ـ إذا كان الإنسان يملك فائضًا ماليًا ، فإنه قد يستطيع بواسطته شراء مسكن بثمن نقدي معجل .

٢ـ إذا لم يملك الثمن النقدي كله ، فإنه قد يمكنه شراء المسكن بثمن مقسط على أقساط ملائمة لمركزه المالي .

٣ـ وقد يمكنه شراؤه بثمن مؤجل ، يُدفع كلُّه في أجل واحد . وهذا قد يكون مناسبًا له إذا كان يتوقع إيرادًا كافيًا عند أَجَل استحقاق الثمن .

٤ـ وقد يمكنه اللجوء إلى مصرف إسلامي ، لشراء البيت بأسلوب المرابحة المصرفية .

٥ـ أو بأسلوب الإجارة المالية ( المنتهية بالتمليك ) .

٦ـ وربما يلجأ إلى مصرف تقليدي ، للاقتراض منه بفائدة ، بغرض شراء المسكن المطلوب .

**مناقشة شرعية لهذه الأساليب :**

إن شراء المسكن ، بثمن معجل أو مؤجل أو مقسط ، أمر جائز شرعًا ، ولو كان الثمن المؤجل أعلى من المعجل .

فيبقى النقاش محصورًا بين أسلوب المصارف التقليدية ( القرض بفائدة ) وأسلوب المصارف الإسلامية ( المرابحة ، والإجارة ) .

لا شك أن أسلوب المصارف الإسلامية ، لو لم تكن فيه مناقشة شرعية ، لكان مفضَّلاً بلا ريب على أسلوب المصارف التقليدية .

فالمرابحة بالوعد الملزم لا تكاد تختلف عن الفائدة المصرفية ، إلا عند من يتكلفون تكلفًا شديدًا لإظهار الفروق بينهما . والمرابحة الملزمة هي المرابحة الشائعة في المصارف الإسلامية . فالمصرف الإسلامي في هذه المرابحة يقوم بدور الممول للراغب في شراء المسكن . فالمصرف ليس لديه مساكن للبيع ، إنما لديه أموال للتمويل . وليست لديه الخبرة اللازمة لبيع وشراء المساكن . إنما يعتمد في ذلك على خبرة المشتري ورغبته ، ولا يريد أن يتحمل مخاطر شراء هذه المساكن وبيعها ، فما الفرق إذن بين المرابحة والفائدة ؟ إذا كان هناك من فرق فهو الحيلة ، أي تظاهر المصرف ببيع وشراء المساكن ، والحال أنه مموِّل ، مع ما لهذه الحيلة من كلفة مالية إضافية .

هذا بالنسبة للمرابحة ، أما بالنسبة للإجارة ، فالأمر ليس مختلفًا . فحقيقة هذه الإجارة أنها كالمرابحة ، تعتمد على البيع بالتقسيط ، ولكن

المصرف في البيع بالتقسيط ينقل الملكية إلى المشتري بمجرد عقد البيع ، أما في الإجارة فإنه يتحوَّط في نقل هذه الملكية ، فلا ينقلها إلى المشتري إلا بعد سداد أقساط الإجارة كاملة ، وذلك خشية مماطلة المشتري أو عجزه عن دفع الأقساط في استحقاقاتها . فإن المصرف يتظاهر بالإجارة ، بدل البيع ، حتى يحافظ على ملكيته للمسكن ، طيلة فترة سداد الأقساط . فحفاظه على الملكية هنا يشكل له ضمانًا أقوى من الضمان الذي يقدمه إليه الرهن .

ويَرِد على الإجارة ما يَرِد على المرابحة ، من مشكلات شرعية ، كالوعد الملزم ، والحيلة ، وتكاليفها المالية الإضافية .

والخلاصة فإن المرابحة والإجارة ليستا إلا من باب التمويل بفائدة ، وليس فيهما من البيع أو الإجارة إلا الاسم .

**إذن لماذا يفتي بعض الفقهاء بجواز المرابحة المصرفية والإجارة المالية ؟**

قامت المصارف الإسلامية على أساس أن المصارف من حيث المبدأ لازمة من لوازم العصر ، ولكن الفائدة التي تتعامل بها المصارف التقليدية هي من الربا الحرام .

وكان التنظير لهذه المصارف الإسلامية ، في أول الأمر ، قائمًا على أساس إحلال القِراض محل القَرض ، أي إحلال المشاركة في الربح محل الفائدة المصرفية .

لكن أمام صعوبات المشاركة ، في التطبيق العملي ، ولا سيما من حيث تعرُّض المصرف للمخاطرة بأموال مساهميه ومودعيه ، انكفأ المصرف عن المشاركات إلى المداينات : المرابحة المصرفية ، والإجارة المالية .

وبهذا صار المصرف الإسلامي كالمصرف التقليدي ، يتعامل بالمداينات . لكن في حين أن المصرف التقليدي يتعامل بالمداينات القائمة على القروض ، فإن المصرف الإسلامي يتعامل بالمداينات القائمة على المرابحات والإجارات .

لكن لماذا أفتى فقهاء المصارف الإسلامية بجواز المرابحة والإجارة ، ولم يفتوا بجواز الفائدة ؟

ثمة فقهاء كانوا قد أجازوا الفائدة المصرفية ، قبل قيام المصارف الإسلامية . وهناك فقهاء لا يزالون يجيزونها ، حتى بعد قيام المصارف الإسلامية . غير أن فقهاء المصارف الإسلامية ، بعد اتجاه هذه المصارف إلى المداينات ، لو عادوا فأفتوا بجواز الفائدة المصرفية ، فإنهم سيقعون في التناقض ، إذ كيف يفتون بحرمتها أولاً ، ثم يفتون بجوازها أخيرًا ؟ وإنهم لو عادوا فأفتوا بجوازها ، فإنه لا يبقى مبرر لوجود المصارف الإسلامية ، إلى جانب المصارف التقليدية .

نعم ، لقد استطاعت المصارف الإسلامية أن تجتذب ودائع ، ما كانت تستطيع أن تجتذبها المصارف التقليدية ، وذلك بالاعتماد على بعض الشخصيات الفقهية المشهورة ، وعلى الفتاوى التي أفتت بها هذه الشخصيات . وأنا لا أظن أن رجال المال والأعمال يلجؤون إليهم ، للحصول على علمهم فحسب ، بل لما يعلمون من تأثيرهم على جمهور الناس أيضًا ، ولا يهمهم كثيرًا أن يكون هذا التأثير بالحق أو بغيره . وإن ما تتكلفه هذه المصارف في الإنفاق على هذه الفتاوى قد يكون أحيانًا من باب مصاريف الدعاية والإعلان والترويج .

إني أرى إسلاميًا أن على الفقهاء أن يكونوا صرحاء مع الجمهور ، وأن يكونوا معلمين له ، حقيقيين وأمناء ، بحيث ينيرونه بالحقائق ،

ولا يلبّسون عليه بالحيل . كأن يجتمع عقدان ، ويكون اجتماعهما حرامًا ، فيقولون : نجعلهما عقدين منفصلين ، أو مستقلين ، والحقيقة أنهما متصلان ، أو كأن يكون هناك شرط لا يجوز ، فيطلقون العقد ، ويُخْلونه منه ، وقد تواطؤوا عليه ، واتفقوا عليه ، خارج العقد .

وقد يكون العقد حرامًا ، فيجعله هؤلاء الفقهاء وعدًا ، في خطوة أولى ، ثم يجعلون هذا الوعد ملزمًا ، في خطوة ثانية . فماذا يكون الفرق بين العقد والوعد الملزم ؟

وضللوا جمهور الناس في مسألة الوعد ، فالأصل في الوعد ، عند جمهور الفقهاء ، استحباب الوفاء به ، وربما يحسن الوفاء به وجوبًا ، لأن النبي ﷺ جعل إخلاف الوعد علامةً من علامات النفاق . لكن أن يستعين مفتٍ بالوعد ، واستحبابه ، أو وجوبه ، للوصول إلى تحليل الحرام ، بواسطته ، فهذا أمر آخر مختلف تمام الاختلاف ، لأنه من أقبح الحيل وأشنعها ، ومن أشدها تلبيسًا على الناس .

ويحكم هؤلاء الفقهاء على فائدة القرض بأنها ربوية ، ولكن هذه الفائدة تصبح حلالاً عندهم إذا صارت متبادلة بين الطرفين ، فيما أسموه بالقروض المتبادلة . فإذا كانت الفائدة المدفوعة مساوية للفائدة المقبوضة ، فإن الفائدة تصير حلالاً ، بصورة سحرية .

ويرى هؤلاء الفقهاء أن أحدهم إذا اشترى سيارة مثلاً ، بثمن مؤجل أو مقسط ، ثم باعها إلى آخر ، بثمن معجل ، للحصول على المال ، من وراء هذا الشراء والبيع ، فإن هذا حلال ، ويغضون النظر عن أي تواطؤ يمكن أن يكون بين هذه الأطراف الثلاثة ، فقد يكون الطرف الذي اشترى السيارة ثانيةً هو نفس الطرف الذي باع هذه السيارة نفسها أولاً . فهذا عندهم غير مهم . وهم لا يكتفون بالقول بأن هذه العملية ، التي تسمى

بالتورق ، جائزة ، بل يتجاسرون وينسبون جوازها إلى جمهور الفقهاء ، وذلك من باب الإمعان في تمرير الحيل التي يفتشون عنها ، بعد أن قالوا بأن فائدة القرض حرام .

ووصلت الجسارة بأحدهم ، ممن يحتلون منصبًا عاليًا في الفتوى والرقابة الشرعية ، أن ألف كتابًا في الإجارة ، سرق نصفه من الموسوعة الكويتية ، بدون إشارة ولا إحالة ولا بيان مرجع . كل ذلك من أجل التعالم ، والتظاهر بأنه ذو منصب كبير أيضًا في البحث والتأليف ، وبأنه صاحب كتابات كثيرة ، ولا من رقيب ولا حسيب ، ما دام أنه من أهل الولاء ، وأنه لائذ ببعض ذوي الثراء والجاه ، ومتمتع بالحصانة فما دام هو معنا ويحتال لنا فأخطاؤه مغفورة! .

بماذا نصف هذا الفقه ، وعلى من يمكن أن تنطلي هذه الحيل ؟

كثيرًا ما يكتب ، أو يخطب ، هؤلاء الفقهاء في الربا ، ويلعنونه ، فإذا ما صبرتَ قليلاً على هذا التحريم ، وعلى هذا اللعن ، فإنك لا تلبث بعد ذلك أن تجدهم يبحثون ، وينقِّبون ، عن كل حيلة ، تفتَّقت عنها أذهانهم ، وأذهان من سبقوهم ، ممن اقتدوا بهم ، ومشوا على آثارهم .

وقد وجدَت المصارف التقليدية أن اجتذاب هذا الجمهور بالحيلة أسهل عليها من محاولة إقناعه بأن الفائدة التي تتعامل بها جائزة . فما يهم هذه المؤسسات التجارية ، غير الملتزمة بالدين ، هو النجاح في التسويق ، وليس النجاح في الإقناع ، وفي بيان الحلال والحرام . فهذا خارج عن وظيفتها . ولذلك انضمَّت هذه المصارف التقليدية ، إلى المصارف الإسلامية ، في التعامل المزعوم بالمعاملات المصرفية وفق الشريعة الإسلامية . وقد تحقِّق نجاحًا أكبر ، من حيث الإدارة والكفاءة والخبرة ، وتقليل التكلفة ، بما في ذلك تكلفة الفتوى والرقابة الشرعية .

ويغلب على ظني أن هناك ودائع لم تستطع المصارف الإسلامية جذبها بعد ، لأن عملياتها ما زالت موضع أخذ ورد ، بين العلماء وبين الباحثين ، وفي البحوث والرسائل العلمية للماجستير والدكتوراه .

وهناك فقهاء يتمنَّعون عن العمل في هيئات الرقابة الشرعية ، في المصارف الإسلامية ، لأسباب قد يكون منها عدم الرغبة في الخضوع لضغوط الفتوى في ميادين العمل المصرفي ، وعدم توافر الوقت الكافي لهم ، ومحاولة اجتناب أي خدش يلحق بسمعتهم ، في مجال العمل في الخطابة والإمامة والدعوة والوعظ والبحث العلمي ، سواء من حيث الترخص في الفتوى ، أو التكسب من ورائها .

ونجد أن فقهاء المصارف الإسلامية يتمتعون بنفوذ ، إنْ في المصارف الإسلامية ، أو في المؤتمرات والندوات ، أو في المجامع الفقهية . فلهم حضور وفاعلية في كل هذه المحافل ، وغالبًا ما يستطيعون تمرير الفتاوى التي يرونها ، لا سيما وأن الفقهاء الآخرين الذين يشاركونهم حضور هذه المحافل ، إما أنهم غير مهتمين ، أو أنهم لا يرغبون في المعارضة والمشاكسة .

ولهذا السبب ، فإني أدعو إلى الفصل بين عضوية هيئات الرقابة الشرعية ( في المصارف الإسلامية ) وعضوية المجامع الفقهية ، لأن هذا الفصل يحقق لهذه المجامع نوعًا من الحيادية والاستقلالية ، خصوصًا وأن المفروض في المجامع أن تكون ذات رتبة أعلى من رتبة الهيئات المذكورة . ومما يساعد على تحقيق هذه الاستقلالية أن تبحث المجامع عن مصادر لتمويل أنشطتها غير مصادر المصارف الإسلامية .

كما أدعو إلى الحد من تعدد عضوية الفقيه الواحد ، فقد تجد أن أحدهم عضو في عدد كبير جدًا من هيئات الرقابة الشرعية ، بالإضافة إلى

مشاغله الكثيرة ، في السياسة والإمامة والخطابة والوعظ في المساجد وفي وسائل الإعلام المختلفة ، من إذاعة وتلفزيون وفضائيات وصحافة ومجلات ، وكثرة أسفاره ، ومشاركاته في الندوات والمؤتمرات ، على اختلاف أنشطتها ، وتنوع اختصاصاتها . كل ذلك يجعل من عضويته في الرقابة الشرعية مجرد رمز غير فاعل . قد يستفيد منه حركة وسفرًا وجاهًا وشهرة ومالاً ، وبهذا يكون رقيبًا ، ولكنه لا يراقِب ، وغالبًا ما يستغلّ اسمه ، في تمرير ما يراد تمريره ، وهو راضٍ بهذا ، مستأثر بكل هذا النفوذ ، غير راغب في ترشيح أي شخص آخر ، قد يكون أكفأ منه ، وأكثر تخصصًا وتفرغًا للقيام بالواجبات المنوطة به ، في كل مجال من هذه المجالات المتعددة والمتنوعة ، والتي لا يقوى على النهوض بها جميعًا ، إلا على حساب الكفاءة والأمانة . . .

أمام هذا الوضع ، لم يبقَ أمام فقهاء المصارف الإسلامية إلا الحيل . وبهذا اضطروا إلى تجويز المرابحة المصرفية ، والإجارة المالية ، والوعد الملزم ، والقروض المتبادلة ، والتورّق . وربما هناك اتجاه إلى تجويز ضمان أصل الوديعة . ولا أدري ربما يتبع ذلك خطوة أخرى ، بضمان ربح الوديعة ، وتضمين المضارب ربح رب المال . . .

وعندئذ يلتحم الوضع تمامًا بين المصرفين : الإسلامي والتقليدي . وإذا بقي هناك من فرق بينهما ، فهو الحيلة المكلفة . وقد لا يرى فقهاء المصارف الإسلامية أمامهم من طريق ، إلا طريق البحث عن الحيل .

في إحدى الندوات ، عرض أحد فقهاء المصارف الإسلامية حيلة قبيحة مكشوفة ، فاعترضت عليه ، فما كان من جوابه إلا أنه إذا منع هذه العملية ، فإنه لا بد من منع عمليات أخرى كثيرة قبلها . لقد أتقن هؤلاء الفقهاء فن القياس ، حتى صاروا يقيسون الحيلة على الحيلة ،

ويستولدون الحيل ويستكثرونها ويستنسخونها . إنهم قد يكونون قادرين على الحيل ، ولكنهم قلما يكونون قادرين على الابتكار ، أو الاعتراف ، أو الانسحاب ، وترك هذه المهمة لطاقم فقهي جديد . هؤلاء الفقهاء هم المسؤولون عن توريط المصارف الإسلامية في مسالك الحيل .

**المفاضلة بين أساليب تمويل شراء المساكن :**

إذا كان أمام المسلم أن يختار ، في تمويل شراء مسكنه ، بين المرابحة والإجارة والقرض بفائدة ، بافتراض أن العمليات الثلاث مستوية من حيث شرعيتها ، وبغض النظر عن فرق الحيلة بينها ، فإن عليه أن يختار الأسلوب الأقل كلفة .

وقد لاحظ المسلمون ، المقيمون في بعض البلدان الغربية ، أن أقساط القرض أرحم من أقساط الإجارة ، هذا فضلاً عن أن القرض ينطوي على تملُّك المسكن ، في حين أن أقساط الإجارة ، على ارتفاعها النسبي ، تبقى سببًا في حرمان المسلم من تملُّك أي مسكن ، طيلة حياته .

**الضرورات تبيح المحظورات :**

يضيّق بعض الفقهاء في مفهوم الضرورة ، بحيث قد يقصرها على سد الرمق ، بل على ما هو أقل من ذلك ، بل على ما يؤدي فقده إلى الموت .

لكن هناك فقهاء آخرين ، ومنهم قدامى ، يتوسعون في مفهوم الضرورة ، وربما يضمُّون إليها الحاجة . ذلك لأنهم يرون أن الاقتصار على الضرورة ، بحدها الأدنى ، لا بد وأن يؤدي إلى إضعاف المسلم وإنهاكه ، والتقليل من إنتاجيته . فإذا كان المسكن من الضرورات ، أو

من الحاجات الملحقة بالضرورات ، فإن المسلم ، إن لم يجد أمامه أسلوبًا مشروعًا ، لتلبية ضرورته أو حاجته ، فإن الشرع قد أباح له تلبيتها ، ولو بأسلوب محظور . فيكون عليه أن يختار هنا ما هو أقل حرمة ، وأقل كلفة .

**الربا حرام :**

الربا حرام بالقرآن والسنة والإجماع . وليس هناك خلاف بين العلماء على حرمته . إنما الخلاف بينهم على مفهومه ، ومداه ، وعلى بعض أنواعه .

ومما يزيد الخلاف بين العلماء ، في هذا العصر ، أن المسلمين اليوم في حالة تخلف وتبعية . فلو كانوا في حالة تقدم وسيادة ، لربما اختلفت الفتاوى الإسلامية اختلافًا جذريًا .

فأكثر الفتاوى الإسلامية اليوم واقعة تحت الضغط : ضغط الحضارات والثقافات المهيمنة ، وضغط الضعف الإسلامي في مجال الابتكارات الفقهية والعلمية والتطبيقية .

ولذلك فإن الفتاوى في عصور الضعف والانحطاط قد يصلح أن توضع في جعبة خاصة : جعبة الضرورة ، أو جعبة الاستحسان ( المخالف للأصل والقياس ) ، بحيث إذا ما عادت الروح إلى المسلمين والأمة الإسلامية ، وجب اطِّراح هذه الفتاوى كلها ، أو حفظها في ملفات خاصة ، لعلها تنفع في عصور الضعف والانحطاط ، إذا عادت .

**هل الأصل في التحريم منصب على أكل الربا ، دون إيكاله ؟**

جاء النهي في القرآن عن : « أخذ الربا » ( سورة النساء ١٦١ ) ، وعن : « أكل الربا » ( سورة آل عمران ١٣٠ ، وسورة البقرة ٢٧٥ ) .

وقد ذهب أعضاء المجلس الأوربي للإفتاء والبحوث ، بدبلن ، إلى التمييز بين أكل الربا وإيكاله ، فرأوا أن الأصل في التحريم منصب على أكل الربا ، وأن الإيكال إنما حرِّم سدًا للذريعة ، فهو من باب تحريم الوسائل ، لا تحريم المقاصد .

ومع أني لا أرى هذا التمييز ، لأن السنة قد حرمت أكل الربا وإيكاله ، بلا تمييز ، إلا أني أوافق على أن آكل الربا هو الآثم ، في معاملة يضطر فيها مؤكِل الربا إلى إيكاله ، فعندئذ يكون الإثم على الآكل ، دون المؤكل .

**هل هذه الفتوى قاصرة على البلدان الغربية فقط ؟**

هكذا نصّ قرار المجلس الأوربي ، ولكن بالتأمل في أوضاع المسلمين ، حتى في بلدانهم الإسلامية ، نجد أنهم لا يستطيعون شراء منزل ، إلا بقروض من المصارف العقارية التقليدية ، تمنح إليهم مباشرة ، أو عن طريق الجمعيات التعاونية السكنية .

ولهذا أرى أن هذه الفتوى قابلة للتطبيق أيضًا في داخل البلدان الإسلامية ، ولا أراها مقصورة على البلدان غير الإسلامية .

**الإسلام يزيد ولا ينقص :**

ذكر المجلس الأوربي في قراره احتجاج بعض علماء السلف ، على جواز توريث المسلم من غير المسلم ، بحديث : « الإسلام يزيد ولا ينقص » ، لا بمعنى أن فعل : « يزيد » و« ينقص » فعل لازم ، بحيث تعود الزيادة ، أو النقصان ، على الإسلام ، بل بمعنى أن هذا الفعل فعل متعدٍّ ، أي يزيد المسلم ولا ينقصه ، ويقوّيه ولا يضعفه ، وينفعه ولا يضره .

قد يكون هذا المعنى الذي ذهب إليه المجلس معنىً خلافيًا ، لكن قد نناقشهم أيضًا في هذا المعنى ، من حيث إن المسلم لا يستطيع ، بالاعتماد على عقله دائمًا ، أن يختار ما هو أنفع له ماديًا . فتعظيم نفع المسلم محكوم بالقيود الشرعية ، وقد يكون نفعه ذا مصدر غيبي ، وغير متوقع . وقد يكون هذا النفع الغيبي أعلى من النفع العقلي . ولو اعتمد المسلم هذه القاعدة ، بالاستناد إلى عقله فقط ، ربما لا يعود هناك فرق بينه وبين غير المسلم . فإنهما قد يستويان في تعظيم النفع ، لكن مع قيود بالنسبة للمسلم ، وانفلات بالنسبة لغير المسلم . ثم إن المسلم إذا عظُم نفعه جدًا ، ولكن كان هذا النفع حرامًا ، فإنه سيعرِض عنه مهما عظُم . فهل يتعامل المسلم بتجارة الخمور والمخدرات ، وبالرشوة والقمار والربا ، إذا كانت تدرُّ عليه بالمليارات ؟

**الخلاصة :**

والخلاصة أني لا أرى بأسًا في ما أفتى به المجلس الأوربي ، في مسألة شراء المساكن ، بقروض من المصارف التقليدية . ولعل هذه الفتوى تكون صالحةً أيضًا في البلدان الإسلامية ، لا سيما في ظل أوضاع المسلمين اليوم ، أمةً وأفرادًا ، والله أعلم بالصواب .

* * *

# شراء بيوت السكنى في الغرب عن طريق البنوك[1]

## تعليق علي يوسف القرضاوي

١ـ كان يحسن ذكر أسماء علماء الهند والباكستان الذين أفتوا بجواز شراء البيوت بالفوائد ، وكذلك ذكر أسماء أعضاء المجلس الأوربي للإفتاء ، وأسماء العلماء الذين أحال المجمع إليهم سؤال المعهد العالمي للفكر الإسلامي . لم يذكر الشيخ أسماء هؤلاء ، في حين أنه ذكر أسماء أعضاء الهيئة العامة للفتوى بالكويت . فمعرفة الأسماء في الدين والعلم مهمة جدًا للباحث والقارىء ، فليست الفتوى كالشركة المغفلة .

٢ـ ذكر الشيخ أنه كان يفتي بالفتوى لمن يسأله خاصة ، ثم رأى الإعلان عنها . والسؤال هنا : هل يجوز للعالم أن تكون له فتوى في السر ، وفتوى في العلن ؟ فتوى للأصحاب ، وفتوى لغيرهم ؟

٣ـ لدى تصوير المشكلة كما يعرضها أهلها ، ذكر الشيخ أن الفائدة تشكل في الأقساط الأولى ( للبيت المشترى ) النسبة الغالبة من قيمة القسط . . . إلخ . كما ذكر أن الفائدة تقل بقصر المدة وتزداد بطولها . لم أفهم مغزى هذا الكلام ، ولم يبين الشيخ أثره في الحكم .

---

(١) تعليق منشور في مجلة « دراسات اقتصادية إسلامية » ، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ( البنك الإسلامي للتنمية ) ، جدة ، المجلد ٨ ، العدد ١ ، رجب ١٤٢١هـ .

٤ـ ذكر أن معدل المرابحة قد يصل إلى ثلاثة أضعاف معدل الفائدة . ولما كانت المرابحة ( الملزمة ) عندي كالفائدة ، فإن بوسع المسلم أن يختار الأسلوب الأقل كلفة ، ولا يجوز للمؤسسات الإسلامية أن تستغل تديُّن المسلمين ، وأن ترفع أسعارها ومعدلاتها ، بالاعتماد على لزوجة المتعاملين ، وعدم تحولهم وانصرافهم . وكان على القرضاوي أن يصرح بهذا ، ولا يخشى في الله لومة لائم ، حتى لا يكون له مكيالان : مكيال للمصارف الإسلامية ، ومكيال للمصارف الأخرى .

٥ـ قال الشيخ ، على لسان أصحاب المشكلة : « هنا إشكالية تتصل بالعقد الذي يبرمه البنك : أنه تعاقد على بيع بيت. . . » إلخ ، وهذا الكلام وأمثاله ، مما ورد في الورقة ، كلام غامض . فهل البنك يقرض مالاً لشراء المسكن ؟ أم يبيع مسكنًا بثمن مؤجل ؟ فإذا كان البنك يبيع بثمن مؤجل ، فليست هناك أي مشكلة ، إنما المشكلة في القرض . وفي موضع آخر ، تحت مبحث « الاستفسارات » ، تساءل عما إذا كانت هذه العقود هي من باب البيع المؤجل . وهذا في نظري مجرد حيلة ، ومحاولة للتعلق بأي شيء لإباحة العقد .

٦ـ ذكر أن تملك المنزل يؤثر على نظرة الآخرين ، حتى لو كانوا سائقي سيارات لجمع القمامة . لم أفهم هذا ؛ نعم قد يحب التجار أن يتظاهروا أمام نظرائهم ودائنيهم وزبائنهم ، لإظهار الثراء والملاءة. . . إلخ .

٧ـ لا يمكن في هذا الباب التعويل كثيرًا على أقوال الشيخ رشيد رضا ، فقد عرف عنه الترخص في إباحة الفائدة ، حتى في دار الإسلام ، فهو غير محتاج إلى دار الحرب[١] . كذلك لا يمكن التعويل على أقوال

---

(١) راجع فتاواه ، وكتابه : الربا والمعاملات في الإسلام .

الشيخ مصطفى الزرقا ، للسبب نفسه . فوصفه لقول من قال بأن الفوائد المصرفية ليست ربا ، بأنه كلام فارغ ، وجهل وضلال وتضليل. . . هذا كلامه عندما صار يفتي للمصارف الإسلامية ، وكان مختلفًا عندما كان يفتي لغيرها . إني لا أرى تقديس العلماء ، بل أرى أن يكونوا معرَّضين للنقد . ألا ترى أن الدول الديمقراطية العظمى تمتحن رؤسائها ، وتمنعهم من استغلال المنصب والجاه والنفوذ ؟

٨ـ المثال الذي نقله عن فتوى الكويت ، أرقامه غير واضحة ، والمدة فيه غير مذكورة ، وكذلك عدد الأقساط . فصارت الأرقام مصدر تشويش للقارىء ، بدل أن تكون مصدر إيضاح .

٩ـ نقل عن بعض الفقهاء أن الضرورات تبيح المحظورات ، وأن الحاجات تنزل منزلة الضرورات ، أخشى أن يأتي يوم يقول فيه أمثال هؤلاء الفقهاء : إن الكماليات تنزل منزلة الحاجات . إن نقل هذا المنهج لا يليق ، بدون تعليق ، ويفسح مجالاً لاستحلال الحرام بأدنأ الحيل وأدناها .

١٠ـ لا أدري لماذا يوصف أبو حنيفة بأنه الإمام الأعظم . إني أرى أن وصفه بالإمام كافٍ ، كغيره من الأئمة .

١١ـ من البدهي أن العلماء والمفتين غير معصومين ، عن الخطأ ، ولا عن الهوى ، ولا عن مسايرة رجال السياسة والمال ، واسترضاء العامة ، لا سيما في غياب رقابة العلماء والناس . فبعض العلماء يحبون أن يتمتعوا بامتيازات ، وأن يكون الناس بالنسبة لهم كالقطيع .

١٢ـ نقل عن الليث قوله : « إن باعوا أبناءهم ( . . . ) لم أر بأسًا على الناس أن يشتروا منهم » . ثم علَّق بقوله : « لا أجيز بحال أن يبيع الإنسان أولاده » . لا أدري هل هذه فتوى للمسلمين أم لغيرهم ؟ فكلام الليث

يفيد أن الذين يبيعون أولادهم هم غير المسلمين .

١٣ـ فتوى المجلس الأوربي أرى حذفها من بحث الشيخ ، إذ أوردتها المجلة في موضع آخر ، وذلك للتخفيف ومنع التكرار والتطويل .

١٤ـ اعتمد المجلس في فتواه على مرتكزين ، الأول : الضرورات تبيح المحظورات ، والآخر : الربا في دار الحرب . وذكر أن المرتكز الثاني إنما هو للتقوية والاستئناس . والحقيقة أن المرتكز الأول كافٍ ، والآخر متناقض معه ، وليس مكملاً له ولا مقويًا . وربما يشعر القارىء أن المرتكز الثاني هو الأساس ، لأنه شغل حيزًا كبيرًا من ورقة الشيخ . كما أن قرار المجلس نفسه نص على أن المرتكزين أساسيان ، ولم ينص على أن الثاني للاستئناس ، إنما هذا رجوع من الشيخ ، وكان الأولى أن يعترف بنقد خصمه اعترافًا صريحًا .

١٥ـ لا أظن أن أحدًا يعترض على الرخصة أو التيسير ، إنما الاعتراض عليهما إذا كان الدليل مقصرًا عنهما ، أو منافيًا لهما وقد لا تكون رخصة ، بل قد تكون حيلة!

١٦ـ أظن أن الدكتور نزيه حماد كتب بحثه قبل سفره إلى كندا ، خلافًا لما ذكره الشيخ .

١٧ـ أخذ الشيخ على الدكتور حماد أنه كان حرفيًا متزمتًا في الموضوع . إنه يمكن لي أن آخذ على الشيخ ، في موقفه من التأمين ، ما أخذه على حماد . ولعل كلام الشيخ في نقد الدكتور حماد يفيد أن المرتكز الثاني في فتوى المجلس مرتكز أساسي كالمرتكز الأول ، وربما أهم .

١٨ـ حلول أبو غدة وتخريجاته فضفاضة جدًا ، ومرنة أكثر من اللزوم بكثير . وكما أن لإقامة حماد في كندا أثرًا في نظر الشيخ ، فكذلك لا بد

أن لموقع أبو غدة أثرًا في آرائه . فهو إذا رأى أن عمليتين مجتمعتين حرام ، فإنه يفصلهما ، وإذا رأى أن عمليتين منفصلتين حرام ، فإنه يجمعهما . وإذا كان الاتفاق الصريح حرامًا ، فليكن اتفاقًا ضمنيًا ، أو جانبيًا ، أو بمذكرة تفاهم . وإذا كان المفتي بصيرًا مفتوح العينين ، فليغلق عينيه ، وكل شيء ممكن ، ولا شيء مستحيل . إذا لم تجد من يفهم عنك ، فقل ما شئت ، ولو كان من باب الشعوذة والسحر . ومن العجيب أن يصدر مثل هذا الكلام عن أبو غدة ، ومن الأعجب أن ينقله القرضاوي ، ويعجب به .

وأخيرًا فإني أرى أن الشيخ القرضاوي كلما زادت شهرته ، وزاد نفوذه ، فلك أن تتوقع منه من الترخص ومن التساهل ومن التيسير ما لا يكاد يقف عند حد . المهم أن تكون أنت قادرًا على السماع والتحمل والإعجاب .

* * *

# حكم تعامل الأقليات الإسلامية في الخارج
# مع البنوك الربوية والشركات التي تتعامل بالربا[1]

## تعليق على : وهبة الزحيلي

١ـ لا أرى فرقًا جوهريًا بين أوضاع المسلمين داخل بلدانهم وأوضاعهم في البلدان الأخرى . ذلك أن أوضاعنا في الداخل متماشية مع الخارج ، ولو بفجوة زمنية .

٢ـ أرى أن ربا القرض حرام ، لا يجوز إلا لضرورة ، ولا أرى التمييز بين الفائدة والربا ، خلافًا لسيد طنطاوي ، ولكني أشاركه في أن المصارف الإسلامية ليست متميزة عن المصارف الأخرى ، إلا إذا كانت الحيلة ميزة .

٣ـ أرى أن الربا ليس كله حرامًا ، فقوله تعالىٰ : ﴿وأحل الله البيع وحرم الربا﴾ لا يفيد أن كل بيع حلال ، ولا أن كل ربًا حرام . وقد بينت هذا في موضع آخر . ويرى الزحيلي أن الزيادة في الثمن لأجل الزمن ، في بيع التقسيط ، جائزة ولكنها ليست من قبيل الفائدة . والحقيقة أنها من قبيل الفائدة والربا ، لأنها زيادة في مقابل الزمن . فالثمن إذا كان نقدًا ، وفرضنا أنه ١٠٠ ، فإنه إذا كان مؤجلاً إلى سنة أصبح ١١٠ ، وإلى سنتين ١٢٠ ، أو أكثر . فهاهنا نلاحظ أن الثمن متعلق بالزمن ، ويزيد بزيادته .

---

(١) تعليق منشور في مجلة « دراسات اقتصادية إسلامية » ، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ( البنك الإسلامي للتنمية ) ، جدة ، المجلد ٨ ، العدد ١ ، رجب ١٤٢١هـ .

أما أنه بعد الاستحقاق لا تجوز زيادته ، فهذا أمر آخر ، لأنه يصير في حكم القرض .

٤ـ لا أريد أن أعلق على كل ما جاء في الورقة ، فما يهمنا هنا هو الموضوع الأساسي ، لا المسائل الفرعية . لكنني أقول بأن ما نقله الزحيلي عن كنعان ، في التمييز بين الفائدة والربا ، لا أراه صحيحًا ، وكان الأولى عدم نقله ، أو التعليق عليه تفصيلاً . فالفائدة المصرفية هي شكل من أشكال الفائدة ، وليست هي الفائدة كلها . والربا منه ما هو أضعاف مضاعفة ، ومنه ما هو فائدة بسيطة . ولا يغير من مفهوم الفائدة أو الربا أن يسدد الدين دفعة واحدة ، أو على دفعات . كما أن مجالات إنفاق القرض لا تؤثر على مفهوم الربا أو الفائدة .

٥ـ لا أوافق الزحيلي على أن فوائد المصارف أسوأ من ربا الجاهلية ، فهذا من قبيل التزيد ، فالعكس هو الصحيح ، لأن ربا الجاهلية ربا فاحش ، ولم تكن تتحكم به سلطة نقدية أو مصرفية . وعقود الإذعان قد تكون أحيانًا أرحم من عقود التراضي ، وثمة خطأ في الترجمة ، فالصحيح أنها عقود انضمام ، والإذعان حالة خاصة منها . وكون الفائدة تحسب في نهاية المدة ، أو في أولها ، أو في خلالها ، هذا أمر غير مؤثر في الحكم ، وهي مسائل متعلقة بحساب الفائدة رياضيًا ، وليست متعلقة بالمبدأ . والفائدة في العصر الحديث لعبة ، إذ منحوها بيد ، واستردوها بيد ، من طريق التضخم .

٦ـ تعريف الزحيلي للربا بأنه زيادة على أصل المال ، من غير تبايع ، قد يرد عليه أن مبادلة ذهب بذهب أكثر منه ربا ، ولو عقد باسم البيع ، وأن مبادلة ذهب بفضة ، مع النَّساء ، ربا ولو خرج مخرج البيع . والربا يكون في القروض ، ويكون في البيوع .

٧ـ تعريفه لربا القرض بأنه مضاعفة ، أو تضعيف ، يوهم القارىء بأنه إذا لم يكن مضاعفًا فهو جائز ، وهو ما لا يريده الزحيلي .

٨ـ قسم الزحيلي ربا البيوع إلى نوعين : ربا فضل ، وربا نسيئة . ولعل الصواب : نَساء بدل النسيئة . ففي الاصطلاح : الفضل زيادة بلا زمن ، والنساء زمن بلا زيادة ، والنسيئة زيادة مع زمن .

٩ـ لا أدري من أين أتى الزحيلي بربا المنفعة ، مع أن مضمونه ، حسب ما ذَكر ، داخل في القسم السابق : ربا البيوع .

١٠ـ ( لا تَظلمون ولا تُظلمون ) أوافق الزحيلي على الأولى دون الثانية : لا تَظلمون ، أي بأخذ الزيادة ، ولا تُظلمون ، أي إن الله يثيبكم جزاء إحسانكم بالقرض . فوضع المقترض يقتضي الإحسان ، وصنيعكم يقتضي الثواب .

١١ـ أوافق الزحيلي على أن الإيداع في المصارف إنما هو قرض ، لا قِراض . ولو كان قراضًا لم يجز فيه ضمان رأس المال ، ولا ضمان ربح معلوم . ومن أجاز هذا فقد أجاز الربا ، إذ لا فرق بينهما . ومن قال إنه قِراض فهو يتحايل ، ويتلاعب بالألفاظ . ما أكثر الحيل هنا وهناك! وللأسف فإن أعداء الإسلام يشجعون المسلمين على الحيل ، لإظهار الدين على أنه ألعوبة ، ولإظهار المسلمين على أنهم لا عقل لهم ولا دين! إن الفقهاء المتحايلين قد وقعوا في الشرك الذي نصبه لهم أعداؤهم ، واستدرجوهم إليه ، حتى صارت وظيفة الفقيه أو المفتي أن يفتش عن الحيل التي يريدها رجل السياسة ، أو رجل المال . يا له من وضع مزرٍ! إذا كانت الفتاوى على هذه الشاكلة ، فالأفضل أن يفعل الفقهاء ما تفعله الدولة هذه الأيام : عدم التدخل : دعه يعمل ، دعه يمر .

١٢ـ أوافق الزحيلي على أنه لا فرق في الحكم الربوي بين قروض الاستهلاك وقروض الإنتاج ، وتفصيل ذلك في مواضع أخرى . وظن بعض الباحثين أن الدواليبي هو أول من فرق بينهما ، والصحيح أن علماء الغرب هم أول من فرق . ولا أعلم إن كانوا هم اليهود ، كما قال الزحيلي . ولا يهمنا كثيرًا إن كانوا يهودًا أو غير ذلك . المهم أن ننظر في هذه التفرقة نظرة موضوعية ، بغض النظر عن أصحابها . فقد تكون هناك أشياء حسنة لا يراد لنا أن نأخذ بها ، فيقولون لنا : اليهود وراءها!

١٣ـ أوافق الزحيلي على عدم التفرقة في الحكم الربوي هنا بين البلاد الإسلامية وغيرها . وأرى أن ربط المسألة بدار الحرب ربط ضعيف ، بل واهٍ .

١٤ـ كثير من المشايخ تعودوا على أنهم إذا أحلوا شيئًا أو حرموه ، أيدوه بكل حجة ، قوية أو ضعيفة . وهذا يضعف موقفهم ، فها هنا لا أرى بناء الحكم على فتوى أبي حنيفة في الربا في دار الحرب .

١٥ـ لكن هناك أمرًا يتعلق بأعضاء هيئة الرقابة الشرعية ، فقد تجد فيهم شخصًا يفتي ، والباقي تبع . ويتم اختيارهم على هذا الأساس ، أي زعيم الفتوى وزعيم القرار يبحث عن أتباع ، لا عن أنداد . فهناك أعضاء مبتدئون ، معيدون ، مكررون ، يحفظون شيئًا من هذا العالم أو ذاك ، ويكررونه هنا وهناك . وبحوثهم لا تدل على قدرتهم واستقلاليتهم ، يضمونهم إلى الهيئة لأنهم مسايرون ، وزعماؤهم يشجعونهم ويبرزونهم ويظهرونهم ، لأنهم أتباع لأساتذتهم ومادحون . وهناك أشخاص يحمَّلون بأكثر من طاقتهم بكثير ، ولذلك تجد أن بحوثهم آخذة دومًا في الانحدار والترهل والمسايرة ، المهم عندهم أن يبقوا في الميدان ، ولأجل هذا لا تكون لهم مواقف . والجهات التي تطلب الفتوى تختار

رجالها ، لأنها تعرف آراءهم مسبقًا ، أو تعرف أنهم مطواعون : يحرمون كما تشاء ، ويحللون كما تشاء ، عن علم أو جهل . وهم لا يبحثون عن الحقيقة ، أو عن الحكم الصحيح ، إنما يبحثون عن الحكم المراد . ومنهم من يشتم رائحة الوسط ، ويتلون بلونه : إذا كنت في قوم فاحلب في إنائهم! وقد يبحثون عن المصلحة الشخصية ، وعن الشعبية ، أكثر من بحثهم عن الحكم الشرعي الصحيح . ثم يبنون على ما يشتمُّون ، ويبحثون عن الأدلة التي تؤيد حكمًا مسبقًا ، ثم يظهرون عضلاتهم ، وربما يأتي عليهم وقت آخر ، بعد ذلك ، يشتهون فيه أن يرجعوا عن ما قالوا .

* * *



# من طرائف الفتوى[1]

سأل رجل أحد الفقهاء ، قائلاً له : أنا مسلم أعيش خارج البلاد الإسلامية ، وأود أن أقترض من البنك لشراء منزل . فهل يمكنك يا سيدي أن تصحح لي هذه العملية ؟ فقال الفقيه :

ـ طالما أنك تشتري منزلاً فلا تنظر إلى القرض على أنه قرض ، بل انظر إلى العملية على أنها بيع مؤجل[2] .

ـ وحتى لو لم يكن بينك وبين البنك سلعة[3] ، لا بأس! يمكنك افتراضها ، فالسلعة التي بينك وبين البائع افترضها بينك وبين البنك .

ـ وعندما تسدد أقساط القرض إلى البنك ، قل في نفسك : نويت أن أسدد أقساط البيع المؤجل .

ـ ولا تنظر إلى البنك على أنه بنك ، بل انظر إليه على أنه وكيل البائع لقبض الثمن .

ـ وإذا لم ترد أن يكون البنك وكيلاً للبائع فليكن شريكًا له .

---

(١) مداخلة عقب محاضرة الدكتور محمود الجمل ، أستاذ كرسي الاقتصاد الإسلامي في جامعة رايس في الولايات المتحدة الأمريكية ، يوم الأحد ١١/٣/١٤٢٢هـ = ٣/٦/٢٠٠١م في البنك الإسلامي للتنمية بجدة .

(٢) في القرض لا تجوز الزيادة في مقابلة الزمن ، بخلاف البيع المؤجل فإن الزيادة فيه جائزة ، حيث يجوز أن يكون الثمن المؤجل أعلى من الثمن المعجل .

(٣) ففي القرض لا توجد سلعة ، بخلاف البيع .

ـ وإذا لم يعجبك هذا وهذا ، فاجعل البنك مقرضًا بفائدة ، ولكن لا تنظر إلى الفائدة بينك وبين البنك ، بل انظر إليها بين البائع والبنك ، وكلاهما غير مُسْلم . « وفخار يكسِّر بعضه » .

فقال الرجل للفقيه : إنك لساحر !

* * *

# من أخذ أموال الناس يريد إتلافها!

قال رسول الله ﷺ : « من أخذ أموال الناس يريد أداءها أدى الله عنه ، ومن أخذها يريد إتلافها أتلفه الله »[1] .

ذكر البخاري هذا الحديث في كتاب : « الاستقراض وأداء الديون والحجر والتفليس » . ورأى العلماء أن المستقرض يجب أن يعلم من نفسه أنه قادر على وفاء القرض ، لأنه إذا علم من نفسه العجز فهذا يعني أنه قد استقرض وهو يعوّل على مجرد التمني ، والتمني مختلف عن الإرادة[2] ، لاحِظْ قوله ﷺ : « يريد أداءها » ، « يريد إتلافها » .

وظاهر الحديث أنه في القرض أو في الدين . أي : من أخذ أموال الناس على سبيل القرض أو الدين ، يريد أداءها أي : يريد الوفاء بها ، أدى الله عنه أي : أعانه الله على الوفاء ، وربما أعانته الدولة من مصرف « الغارمين » إذا عجز ، وهو المصرف السادس من مصارف الزكاة التي حددتها الآية ٦٠ من سورة التوبة . ومن أخذها يريد إتلافها ، أي : عدم ردّها ، أتلفه الله أي : لم يعنه الله على الوفاء ، وربما أصابه في جسمه أو ماله ، وربما لا تقتصر العقوبة على الآخرة ، بل تمتد إلى الدنيا . ويبدو أن العقوبة هنا من جنس العمل ، فإتلاف مال الغير أدى إلى إتلافه أو إتلاف ماله .

(١) صحيح البخاري ٣/ ٥٢ .
(٢) فتح الباري ٥/ ٥٤ .

والفرق بين القرض والدين أن القرض أخص من الدين . فالقرض أن تأخذ ١٠٠ درهم لتردّ ١٠٠ درهم ، والدين قد يكون في بيع مؤجل ، كأن تشتري عقارًا أو سيارة أو آلة أو طعامًا ، فتأخذ ما اشتريت على أن تدفع ثمنه دفعة واحدة في أجل محدد ، أو على أقساط معلومة الآجال . ولا يحسن الاقتراض إلا لحاجة ، لأن القرض فيه منَّة ، بخلاف الدين المؤجل في البيع ، ليس فيه منَّة ، لأن للزمن فيه حصة من الثمن ، أي يجوز في البيع أن يزاد فيه لأجل التأجيل ، ولا يجوز هذا في القرض .

وفي عصرنا هذا مؤسسات مالية كبيرة تقوم على الاستقراض والإقراض ، كالبنوك . فهذه المؤسسات تتلقى ودائع كثيرة من الناس ، تبلغ أضعاف رأس مالها ، وتسمى ودائع وحقيقتها أنها قروض ، لأن المؤسسات المذكورة تأخذها وتردّ مثلها ، وتتصرف فيها . أما الودائع فهي التي تؤخذ على سبيل الأمانة ، وتردّ بعينها ، ولا يجوز التصرف فيها .

والمصارف الإسلامية تأخذ الأموال من الناس على سبيل القرض أو المضاربة . وتمنح هذه الأموال إلى آخرين على سبيل المضاربة .

فإذا أخذ أحدهم قرضًا من البنوك ، أو حصل على تمويل على أساس المضاربة ، فإن عليه أن ينوي ردَّ المال إلى أصحابه ، وأن يتوقع قدرته على الرد في التاريخ المحدد . فالفقهاء يشترطون في بيع السلم ، وهو البيع الذي يعجل فيه الثمن ويؤجل فيه المبيع ، أن يغلب على ظن البائع قدرته على تسليم المبيع في الميعاد المحدد . وكذلك كل دين يجب أن يغلب على ظن المدين قدرته على تسديده في الأجل المضروب .

وللأسف كثيرًا ما نشاهد اليوم أن بعض الناس ، وربما يكونون من ذوي الجاه والثراء ، أو يتظاهرون بهما ، يأخذون أموالاً من المصارف

يتصرفون فيها ، ويوسعون أعمالهم وأنشطتهم ، وهم لا ينوون ردها ولا الوفاء بها . إنما ينتظرون تاريخ استحقاقها ، للمطالبة بشطبها ، أو للمماطلة بها والتأخير بدون عذر ، والتفنن في ذلك لأجل التخلص والتملص من الوفاء . وربما يهربون إلى خارج البلاد خشية الملاحقة القضائية والحكم عليهم بالحجر والسجن وردّ المال إلى المصارف ، وبيع أموالهم الفائضة عن حوائجهم لسداد ديونهم ، إذا كانوا مفلسين . وربما يتواطأ هؤلاء المتمولون مع بعض المسؤولين في البنوك للحصول على أموال كثيرة ، أكثر من طاقتهم واستحقاقهم ، وبلا ضمانات مادية ، وقد تكون منشآتهم منشآت وهمية ، كما قد يكون ثراؤهم مزيفًا . وعندما تنكشف ألاعيبهم ، ويفتضح فسادهم ، تلاحقهم السلطات ، وتسقط سمعتهم ، وتفلس منشآتهم ، وتتلف أموالهم ، وتضيع طاقاتهم وجهودهم في القيل والقال ، حتى تتراجع قواهم العقلية والجسمية ، وتؤول إلى التلف والفناء ، وقد يسلط الله عليهم من يغتصب مالهم كما اغتصبوا مال الآخرين .

والحديث النبوي المذكور وإن كان متعلقًا بالقروض والديون ، إلا أنه قد تلحق به المضاربات ( عمليات القِراض ) ، والأمانات ، وسائر الحقوق المقومة بالمال ، وكل من يأخذ مالاً من الناس ، أو عملاً مقومًا بمال . فالناشرون الذين يأخذون أعمال المؤلفين بموجب عقود موقعة من الطرفين ، ويحوجونهم إلى المطالبة والملازمة ، ويماطلونهم في أداء الحقوق ، أو يأكلونها ، أو يتلاعبون ويغشون ويدلسون ، إنما هم معرضون أيضًا لما يتعرض إليه أولئك المقترضون أو المدينون من تلف أموالهم وأعمالهم وأعراضهم وأبدانهم ، في الدنيا والآخرة .

ونتعلم من هذا الحديث ألا نكتفي بترك هؤلاء النصابين والدجالين إلى عقوبة الله في الدنيا والآخرة ، بل يجب علينا أن نحتاط في معاملتهم ،

كي لا نقع في شراكهم ، فيمكن أن نوثق هذه المداينات بالكتابة والشهادة والكفالة والرهن ، وبالقضاء العادل ، وسرعة البت في الخصومات ، كي لا يفلت هؤلاء ومن معهم من العقوبة العاجلة . وقد يتم اللجوء إلى الضغط الاجتماعي عليهم ، والتشهير بهم ، وتحذير الناس من معاملتهم ، حتى يعودوا إلى جادة الصدق والشرف والاستقامة . قال ﷺ : « مطل الغني ظلم »[1] ، وقال أيضًا : « ليّ الواجد يحلّ عرضه وعقوبته »[2] ، واللي : المماطلة ، والواجد : الغني . وقال أيضًا : « إن لصاحب الحق مقالاً »[3] ، أي إن للدائن مقالاً في حق مدينه ، إذا ماطل أو جحد .

لقد حذر الإسلام من التوسع في القروض والديون ، والإسراف فيها ، كما حذر من الاقتراض أو الاستدانة مع تبييت نية عدم الوفاء ، وكان رسول الله ﷺ يستعيذ بالله من الدَّين ( أو المغرم ) ، وأخبرنا بأن من مات شهيدًا يغفر له كل شيء ، إلا الدين ، فالدين لا يسقط عنه برغم أنه في أعلى منزلة ، وهي منزلة الشهداء . وكان رسول الله ﷺ لا يصلي على من مات وعليه دين ، إلا أن توفى ديونه منه أو من غيره ، أو يسقطها الدائنون عنه ، أو أن يقتسموها قسمة غرماء ، أي يأخذ كل منهم من المال المتاح على حسب دَينه . ومن مات وترك تركة مالية ، وعليه ديون ، وفيت ديونه من التركة قبل أن يقتسمها الوارثون ، ومن مات وعليه دين ، ولم يترك مالاً ، لم يجبر الورثة على وفاء ديونه ، ويمكن أن توفى ديونه من مصرف الغارمين في الزكاة ، إذا اتسعت لها أموال الزكاة ، وكان غرمه ( دينه ) في غير فساد ولا إسراف . فليتنبه إلى هذا الدائنون ، ولا سيما

---

(١) متفق عليه .

(٢) صحيح البخاري ٣/ ١٥٥ .

(٣) صحيح البخاري ٣/ ١٥٥ .

إذا لم يكونوا أثرياء ، كحالة المدخرين المستثمرين من ذوي الدخول المحدودة ، ذلك لأن المدينين قد يعجزون عن الوفاء ، أو ينكرون ، أو يجحدون ، أو يماطلون ، وربما ماتوا ولم يُسأل الورثة عن ديونهم ، إلا في حدود ما ترك لهم مورثوهم من أموال ، فالدائن هو المسؤول أخيرًا عن الدين ، وقد لا يحصِّل منه شيئًا ، أو يحصِّل منه بعضه ، متزاحمًا مع سائر الغرماء ( الدائنين ) ، ويقدَّم عليهم إذا كان دينه موثقًا برهن .

قد يقال هنا : لماذا يرث الورثة المال ، ولا يرثون الديون ؟ أليست القاعدة أن الغرم بالغنم ؟ الجواب أن الديون التي عقدها الدائنون من مدينيهم ربما لا يعلم بها ورثتهم ، وربما لا يرضون بها ، وقد رضيها الدائنون ومدينوهم . ثم إن قاعدة الغرم بالغنم تعمل هنا إذا ترك المدين مالاً ، حيث تقدَّم حقوق الدائنين على حقوق الورثة ، كما تعمل بطريقة أخرى ، حيث إن الورثة يغنمون في مقابل مساعدتهم لمورثهم حال حياته ، على تكوين تركته ، فالغنم هنا هو الإرث ، والغرم هو الجهد والتعب والإعانة ، والله أعلم .

* * *

## الوديعة الاستثمارية في المصارف
## هل يزكى أصلها بمعدل ٢,٥٪ أم عائدها بمعدل ١٠٪ ؟

الوديعة في البنك التقليدي إذا كانت بدون فائدة فهي قرض بدون فائدة ، لأنها مضمونة الرد ، وإذا كانت بفائدة فهي قرض بفائدة ، مضمونة الرد بأصلها وفائدتها معًا .

أما الوديعة في المصرف الإسلامي فإذا كانت بدون فائدة فهي أيضًا قرض بدون فائدة ، لأنها مضمونة الرد ، وإذا كانت وديعة استثمارية معرضة للربح والخسارة فهي مضاربة أو قِراض .

والوديعة المصرفية في البنك التقليدي تعدّ قرضًا عند رجال الفقه ، وعند رجال القانون أيضًا ، هذا مع أن الوديعة في الأصل تختلف عن القرض فقهًا وقانونًا . وربما سميت وديعة لأنها كانت في بداية الأمر وديعة حقيقية عند الصيرفي ، وكان المودع يدفع عنها أجرًا . وعندما بدأ الصيرفي في استخدام هذه الودائع بإقراضها إلى الغير ، صارت تحقق له فوائد ، أخذ بعد ذلك في اقتسامها مع المودع . وقد يكون الاحتفاظ بمصطلح الودائع في المصارف لأجل الإيحاء للمودع بأن الوديعة محفوظة تحت تصرفه ، ويستطيع استردادها متى شاء ، إن كانت حالّة ، وعند الأجل إن كانت مؤجلة . كما أن المصرف لا يتصرف بكامل الوديعة ، بل يحتفظ بجزء منها ، وهو ما يسمى بالاحتياطي النقدي ، لمواجهة طلبات السحب . وعلى كل حال ، فإنه عند بحث الوديعة ، أو الرغبة في إصدار حكم شرعي بشأنها ، لا ينظر إلى اللفظ والمبنى ، إنما ينظر إلى المقصد

والمعنى . أما لو أردنا وضع نظام جديد فربما نسمي الأشياء بأسمائها ، ونعدل عن لفظ الوديعة إلى لفظ القرض .

فالوديعة الاستثمارية في البنك التقليدي هي إذن قرض بفائدة ، وفي المصرف الإسلامي هي مضاربة أو قِراض . والسؤال هنا كيف تزكى هذه الوديعة الاستثمارية ؟ هل يزكى أصلها بمعدل ٢,٥٪ كما هو سائد ، أم يزكى عائدها بمعدل ١٠٪ ، كما يقترح عبد الله المشد ، ويؤيده في ذلك علي جمعة ؟

أرى أن تزكى بمعدل ٢,٥٪ على أصلها ، كالنقود ، وهذا هو رأي جمهور الفقهاء المعاصرين . أما زكاتها بمعدل ١٠٪ على الريع فإني أرى أنه رأي مردود للأسباب التالية :

١ـ يستند القائلون به إلى أن الوديعة الاستثمارية أشبه بزكاة الزروع والثمار منها بزكاة النقود . ولعل ذلك بسبب أن كلاً منهما يعدّ ضربًا من الاستثمار . لكن زكاة الزورع والثمار ١٠٪ من الناتج أو المحصول ، وزكاة الوديعة معدلها ١٠٪ من الربح . وهناك فارق بين مفهوم الناتج ومفهوم الربح ، فالربح لا يحصل إلا بعد بيع الناتج . ثم إنه يمكن التساؤل عن المعدل ١٠٪ هل هو مناسب ؟ لو فرضنا أن أصل الوديعة ١٠٠ ، فتكون زكاتها بمعدل ٢,٥٪ هي ٢,٥ . فإذا فرضت الزكاة على عائدها ، ولنفرض أن هذا العائد ٨٪ ، فإن زكاتها تكون : ١٠٪ × ٨ = ٠,٨ . وحتى تكون زكاة العائد مساوية لزكاة الأصل ، يجب أن يكون العائد ٢٥٪ ، فتكون الزكاة : ١٠٪ × ٢٥ = ٢,٥ . فإذن يجب أن يرتفع عائد الوديعة ، أو أن يرتفع معدل الزكاة على العائد ، حتى يتساوى العائد في كلتا الطريقتين . وربما يجب أن يزداد أيضًا معدل الزكاة على العائد لتغطية المخاطرة . فإن الزكاة على العائد تفرض في حال الربح ،

ولا تفرض في حال الخسارة ، حتى لو تحقق النصاب . وإن تطبيق الزكاة على الأصل أنفع لمصارف الزكاة من تطبيقها على الدخل ، وأقل مخاطرة ، لأن مخاطرة حصول النماء أعلى من مخاطرة حصول الأصل . وهذا لا يعني أنني أميل في الزكاة إلى مراعاة جانب الفقير ، على حساب جانب الممول ، لكن ما قلته هو تحليل لحكم شرعي يتعلق بطبيعة الزكاة التي تفرض على الأصول ، لا على الدخول .

هذا البيان وحده كافٍ لإبطال فرض الزكاة على الوديعة الاستثمارية بمعدل ١٠٪ على عائدها . فالاقتراح حتى من حيث المعدل هو اقتراح مردود . كما أن الزكاة معلوم أنها تفرض على الأغنياء ، وإنما يكون الغنى باعتبار الثروة ، لا باعتبار الدخل ، لأن الدخل معرض للإنفاق على الحوائج الأصلية للمكلف . ولو فرضت الزكاة على الدخل لما أدى الناس الزكاة ، عند الخسارة ، حتى لو كانت ثرواتهم كبيرة وكبيرة جدًا . وبهذا يبطل الاقتراح ، سواء من حيث المعدل أو من حيث المبدأ .

٢ـ كما يستند القائلون بهذا الرأي إلى أن علاقة المودع بالمصرف إنما هي علاقة استثمار أو تمويل ، وليست علاقة قرض أو قِراض . وهذا خطأ ، إذ ليس هناك عقد فقهي أو قانوني يسمى عقد استثمار أو عقد تمويل ، بل إن هذا الاستثمار أو التمويل يأخذ صورة عقد قرض ، أو صورة عقد قِراض ، والعدول إلى الاستثمار أو التمويل إنما يراد به الحيلة .

٣ـ ويقولون إن المصارف تغيرت تغيرًا جذريًا ، ويستندون إلى هذا القول العام والمبهم ، لإطلاق أحكام جديدة جزافية . وكان عليهم أن يبينوا بدقة وجه هذا التغيير ، ليتم ربطه ربطًا محكمًا بالحكم ، وإلا فلو ادعى كل واحد ادعاء التغير والتطور ، من دون عناء ، لاتخذ هذا الادعاء

حيلة وذريعة إلى كل حكم يراد الحكم به مسبقًا .

٤ـ بالإضافة إلى ذلك ، فإن زكاة السوائم قد فرضت على أصلها ، ولم تفرض على نمائها ، مع أن السوائم أموال نامية ، وكذلك سائر الأموال الزكوية هي أموال نامية فعلاً أو تقديرًا ، والنماء لا يختلف عن الاستثمار . فلماذا تفرض الزكاة في السوائم على الأصل ، وفي الودائع على الربح ؟ ألا يجب أن يقاس غير المنصوص على المنصوص ؟

٥ـ زكاة عروض التجارة تفرض على الأصول ، التي هي العروض التجارية ، ولم تفرض على الأرباح . ولذلك سميت زكاة عروض تجارة ، ولم تسمَّ زكاة أرباح . فلماذا تفرض الزكاة في عروض التجارة على الأصل ، وفي الودائع على الربح ؟

يبدو من ذلك كله أن الزكاة هي زكاة على الأصول ، وليست زكاة على الأرباح والدخول . ومن ثم فإنه لا وجه لفرض الزكاة على الوديعة الاستثمارية بمعدل ١٠٪ على الربح ، بل الواجب فرضها بمعدل ٢,٥٪ على الأصل ، والله أعلم[1] .

* * *

(١) منشور في موقع المركز ، حوارات الأربعاء ، ٧/ ١١/ ١٤٢٥هـ = ٢٩/ ١٢/ ٢٠٠٤م .

# استثمرْ مالي
# فيما لا يقل ربحه عن ١٠٪[(١)]

في ٤ـ٥ رمضان ١٤٢٥هـ = ١٨ ـ ١٩/ ١٠/ ٢٠٠٤م ، عقدت في فندق هيلتون بجدة ندوة البركة الخامسة والعشرون للاقتصاد الإسلامي . وكان من بين المسائل المطروحة المسألة الواردة في العنوان أعلاه ، والتي قدمت فيها ورقتان : إحداهما للصديق الضرير ، والأخرى لنظام يعقوبي . وكانت الأسئلة المطروحة للبحث هي التالية :

١ـ هل يجوز لرب المال أن يشترط على المضارب ، أو الوكيل ، استثمار ماله في أنشطة لا يقل عائدها عن نسبة معينة من الربح ؟

٢ـ هل يجوز إلزام المضارب أو الوكيل بعائد محدد على رأس المال ، سواء تحقق هذا العائد فعلاً أم لم يتحقق ؟

٣ـ هل يجوز تضمين المضارب أو الوكيل النقص المتمثل في الفرق بين العائد المحدد والعائد الفعلي ؟ أي هل يجوز تضمينه في حدود عائد ( ربح ) المثل ؟

أجاز الضرير المسألة الأولى ، ولم يجز الثانية ، لأن جوازها يعني ضمان رأس المال والربح ، وهذا هو القرض بفائدة . كذلك لم يجز الثالثة للسبب نفسه . لكن المضارب إذا ثبت أنه قصر أو تعدى فيردّ إلى أجر المثل ( ولرب المال ربح المضاربة وعليه خسارتها ) أو قِراض

---

(١) نشر في الموقع الالكتروني للمركز ١٣/ ٩/ ١٤٢٥هـ = ٢٧/ ١٠/ ٢٠٠٤م .

المثل . وقال بعضهم : إذا لم تربح المضاربة فلا شيء للمضارب من أجر أو ربح . وقال آخرون : يأخذ رب المال رأس ماله ، وللمضارب ربح المضاربة وعليه خسارتها .

وعلى هذا فإن اشتراط العمل في أنشطة لا يقل عائدها المعتاد أو المتوقع عن نسبة محددة ، لا يعني أن العامل أو الوكيل قد التزم لرب المال بعائد محدد يساوي هذه النسبة . فيجب ألا يفهم من جواز المسألة الأولى جواز المسألة الثانية .

ويبدو أن بعض المؤسسات المالية الإسلامية ( بيت التمويل الكويتي ، وبيت التمويل الخليجي ، وشركة الخليج للاستثمار في البحرين ، وغيرها ) تنص على حد أدنى من نسبة الربح ، بغض النظر عن النسبة الفعلية ، وتتذرع بأن المضارب أو الوكيل إذا لم يحقق النسبة المحددة له فقد قصر أو تعدى ، وعليه ضمان الفرق ( انظر ورقة يعقوبي ) . وهذا في نظرهم مثل الاشتراط على الوكيل بألا يبيع إلا بثمن محدد! والعجيب أن اليعقوبي قد سلّم بسهولة بأن هذه المسألة كتلك ، وراح يستدلّ لها ، وحسب أن الاستدلال لهذه استدلال لتلك ، مع أن المسألتين مختلفتان ، فإحداهما تتعلق ببيع السلع ، والأخرى تتعلق بالتمويل ، الذي قد يؤول بمثل هذه الحيل إلى قرض ربوي!

**مناقشة ورقة الضرير :**

إن الضرير عندما أجاز المسألة الأولى قيد الجواز بشرطين : الأول بيان نسبة توزيع الربح بين رب المال والمضارب ، والثاني أن تكون هناك أنشطة كثيرة ، لا يقل عائدها عن النسبة المشترطة ، لئلا يكون ثمة تضييق على عمل المضارب . أما الشرط الثاني ففيه وجاهة ، وله صلة ، وأما الأول فيجب حذفه إذْ لا علاقة له بمسألتنا . ومن أبقاه فمثله مثل من

يشترط على العامل عشرة شروط ، فيقبل العامل تسعة ، ويجري الخلاف حول شرط واحد ، ثم يقبله العامل ، فيقول له رب المال : بشرط أن تقبل بالشروط التسعة الأخرى! هذا فضلاً عن أن الشرط الأول شرط شرعي نظامي يتعلق بنظام المضاربة ، فلا تجوز مضاربة بدون الاتفاق على توزيع الربح .

ولدى الكلام عن المسألة الثالثة ( مخالفة المضارب الشرط الصحيح ) ، اكتفى الضرير بالنقل عن السرخسي الحنفي ، ولم ينقل عن غيره . وعند كلامه عن فساد العقد ، اكتفى بذكر المذهبين الحنفي والمالكي ، ولم يذكر غيرهما ، وكان من المتوقع أن يتعرض للمذاهب الأربعة على الأقل . وختم بحثه ببيان رأيه ، وهو أن الراجح عنده النسبة المشروطة أو أجر المثل أيهما أقل . وعلل ذلك بأن الأجر إذا كان أكثر فقد رضي العامل بإسقاط الزائد منه عن المسمى لرضائه به ، وإذا كان أقل لم يستحق أكثر منه لفساد العقد . وإذا لم يربح المال ، فلا شيء للعامل ، لأنه ليس من المقبول أن تكون المضاربة الفاسدة أنفع له من الصحيحة . ولي على هذا الكلام أكثر من تعليق .

التعليق الأول أنه رجح قبل استيفاء المذاهب وأقوال العلماء . والثاني أنه لم يبين من معه من العلماء في اختياره . والثالث أنه كان من المتوقع أن يناقش بديلاً آخر ، وهو النسبة أو الأجر أيهما أكثر ، بل لقد نقل بعض الباحثين في المسألة سبعة أقوال[1] . والرابع أن تعليله ليس مسلّمًا ، ذلك لأن عامل المضاربة عند التعاقد لم يكن يعلم أن العقد سيفسد ، ولا أن حصته من الربح ستكون كذا ، ولا أن المضاربة لن تربح ، كما أن رضاه بنسبة الربح لا يعني بالضرورة رضاه بمقداره. . . إلخ . والتعليق الأخير

---

(١) انظر السلم والمضاربة للقضاة ، ص٣٨٠-٣٩١ .

أن الورقة لا تذكر الدراسات السابقة ، لا له ولا لغيره . وهذا يعني ، فضلاً عن مسألة الأمانة العلمية ، إمكان تكرار البحوث في كل ندوة ومؤتمر إلى ما لا نهاية ، ودون أي إضافة . فهل يجوز لهؤلاء الأساتذة ما لا يجوز لطلابهم ؟ وهل يجوز للكبار ما لا يجوز للصغار ؟

**الخلاصة :**

هذه المصارف التي أفتى لها فقهاؤها بجواز الاتفاق على حد أدنى من نسبة الربح ، بحيث إذا لم تتحقق هذه النسبة كان هناك تقصير ، ومن ثم جاز التضمين ، لا أدري ما الفرق بينها وبين البنوك التي وصفوها بأنها ربوية . وهل الفائدة الصريحة أفضل أم هذه الطرق والمسالك الملتوية ؟ هل تركزت جهود هؤلاء العلماء ، وهذه المصارف ، على الحيل دون غيرها ؟ هل المطلوب فقط هو تخريج الفائدة وما تفعله البنوك التقليدية بأسماء أخرى ؟

لا بد أن هؤلاء العلماء يعتقدون في قرارة أنفسهم أن الفائدة حلال ، وإلا لما اجترؤوا ديانةً على مثل هذه الحيل الموصلة إليها . لكنهم ويا للعجب ينازعون في الوقت نفسه من يقول بأن الفائدة حلال!

لو فرضنا أن بعض الناس يعتقدون أن الفائدة حرام ، وأن بعض الفقهاء يعتقدون أنها حلال ، وأن هؤلاء الفقهاء يرون أن إقناع هؤلاء الناس بجواز بعض الحيل الفقهية ( الموصلة إلى الفائدة ) أسهل من إقناعهم بجواز الفائدة ، وأن اجتذاب بعض الودائع ممكن بالحيلة ، وغير ممكن بالفائدة الصريحة. . . هل يجوز لهؤلاء الفقهاء أن يصرحوا بأن الفائدة حرام ، والحيل حلال ، وإن كانوا يعتقدون في الباطن بأن الفائدة حلال ، والحيل أسوأ منها وأكثر كلفة ؟ وهؤلاء الفقهاء يشجعون الحيل ، ويفتشون عنها ، ويدخرونها ، ويتزودون بها ، بحيث كلما افتُضحت

حيلة أو فشلت هُرعوا إلى غيرها . وقد يتنافسون في الحيل ، وقد يرى كل منهم حيلته جائزة ، وحيلة الآخر غير جائزة ، من باب التنافس ، حتى صار الفقه عندهم كأنه مجرد حيل وألاعيب ، لا بد وأن تؤدي في النهاية إلى الفشل والفضيحة!

ولو صرح هؤلاء الفقهاء بأن الفائدة حلال لأغضبوا المصارف والنوافذ « الإسلامية » ، ولخسروا مقاعدهم وتعويضاتهم في هيئات الرقابة الشرعية .

فهل المسألة بالنسبة لهؤلاء الفقهاء ، في نهاية المطاف ، ليست مسألة أحكام ، بل هي مسألة تسويق ؟ ومسألة تنافس مع البنوك التقليدية ؟

هل يرى هؤلاء الفقهاء ما يراه رجال الاقتصاد من أن المنتَج لا يشترط أن يكون مميزًا تمييزًا حقيقيًا ، بل يكفي أن يكون تمييزه ولو مجرد أوهام في مشاعر الناس ؟!

* * *

# هل الفائدة حرام بجميع أشكالها ؟[1]

يدعي فقهاء البنوك الإسلامية ، وأعضاء هيئات الرقابة الشرعية فيها ، كما تدعي لوائح هذه البنوك ، أن الفائدة حرام في الإسلام ، بجميع أشكالها وأنواعها . كما يدعون أن معدل الفائدة لا وجود له في أسواق المسلمين . سأبين أولاً عدم صحة هذا الادعاء من الناحيتين الفقهية والاقتصادية ، ثم أبين ثانيًا أنه يؤدي إلى معدلات ربوية فاحشة ، يستغلها الدائنون في تعاملهم مع المستدينين الضعفاء .

إذا أقرض المسلم قرضًا فإنه يثاب ، ولولا تضحية المقرض بـ « معدل الفائدة » ما كان له ثواب . وهناك شيء أوضح من هذا ، وهو أن المسلم إذا باع سلعة بثمن مؤجل ، فإنه يستطيع أن يحصل على ثمن مؤجل أعلى من الثمن المعجل . فهناك زيادة في الثمن لقاء الأجل ، وهي جائزة ، وهذا هو تعريف الفائدة . فالفائدة في القرض هي الزيادة على رأس المال ، والفائدة في البيع الآجل هي زيادة الثمن المؤجل على المعجل . ولهذا ذكر الفقهاء أن للزمن حصة من الثمن ، أي يجوز أن يزاد في الثمن ( ثمن البيع ) لقاء التأجيل في زمن السداد ، وعندئذ ينطوي الثمن على حصة منه لقاء الزمن .

ومن الأدلة أيضًا على جواز هذه الفائدة ، حتى في القروض ، أن دفع ١٠٠ الآن ، في مقابل ١٠٠ بعد سنة ، غير جائز في البيع ، ولكنه جائز

---

(١) نشر في مجلة جامعة الملك عبد العزيز : الاقتصاد الإسلامي ، جدة ، المجلد ١٧ ، العدد ١ ، ١٤٢٥هـ = ٢٠٠٤م .

في القرض ، لأن القرض إحسان ، والمقرض هنا يتنازل عن حقه لأنه محسن ، أما البيع فإنه قائم على العدل ، لا على الإحسان . ولذلك يرى الفقهاء أن الشخص ( المتبايع ) الذي يقبض ١٠٠ الآن يكون قد أَرْبَى على صاحبه الذي يقبض ١٠٠ بعد سنة ، وهذا الربا « ربا نَساء » ، لأن ١٠٠ اليوم خير من ١٠٠ بعد سنة . ولهذا قال الفقهاء إن المعجل خير من المؤجل ، أي مع افتراض التساوي بينهما في المبلغ . هذا غير جائز في البيوع الربوية ، أو البيوع الملتبسة بالقروض . أما البيوع العادية فحكمها مختلف .

فلو أن أحدهم لديه سلعة ثمنها المعجل ١٠٠ فإنه لا يرضى أن يبيعها بثمن مؤجل لسنة بـ ١٠٠ ، بل إنه يفضل أن يبيعها اليوم بـ ١٠٠ . ولو زاد له المشتري الثمن إلى ١٠٥ فقد يستمر في عدم الرضا ، فإذا صار الثمن المؤجل ١١٠ فقد يعزف عن بيعها بثمن معجل قدره ١٠٠ ، ليبيعها بثمن مؤجل قدره ١١٠ بعد سنة .

وهذا ما يعرف في علم الاقتصاد بـ « قيمة الزمن » Time Value ، فالمبلغ يزداد إذا بَعُدَ الأجل ، وينقص إذا قرب الأجل . وقيمة الزمن هي الأساس الذي يقوم عليه معدل الفائدة . فإنك تلاحظ هنا أن الشخص المذكور آنفًا قد رضي بأن يبيع سلعته بثمن مؤجل ، بزيادة قدرها ١٠ ، أي بمعدل فائدة سنوي قدره ١٠٪ . هذه هي قيمة الزمن ، وما تؤدي إليه من وجود معدل فائدة ، من الناحية الشرعية ، ومن ناحية علم الاقتصاد .

وهذا الأمر ليس ثابتًا فقهيًا وعلميًا فحسب ، بل إنه أمر مهم في واقع الناس ، ومفيد في حياتهم اليومية . ذلك أن تجاهله يؤدي إلى معدلات ربوية فاحشة ، تؤخذ على أنها ربح ، والربح لا حدَّ له . فإذا قيل إن الفائدة حرام ، بجميع صورها ، ومعدل الفائدة حرام ، بكل أشكاله ،

أدى هذا إلى القطيعة مع أدبيات الفائدة ، والقطيعة مع جداول الفائدة ، ومع المعايير العلمية لحساب معدلاتها ، ومع رقابة البنوك المركزية على هذه المعدلات . وسيستغل الدائنون هذه القطيعة لأخذ معدلات ربوية فاحشة ، يستغل فيها عامة الناس وضعفاؤهم ، بدعوى حرمة الفائدة وحرمة معدلها ، مع أن هذا أمر غير ثابت شرعيًا ولا علميًا ، فضلاً عما يؤدي إليه من استغلال وابتزاز وغبن ، لأن الزيادة في الديون ( سواء كانت قرضًا أو تقسيطًا أو غير ذلك من الأسماء ) لن تستند إلى مقياس أو معيار علمي ، بل ستصبح منفلتة . فليتفطن المتديّنون إلى هذا ، ليمنعوا عن أنفسهم الجهل والغبن .

وعلى هذا فإن في الإسلام معدل فائدة لا يزال موجودًا ، وإني أراه جائزًا ، وهو أفضل من حساب الزيادة بصورة تحكمية ، أي بدون اللجوء إلى أي مؤشر أو مقياس . وما يحدث في الواقع اليوم هو أن الموظف المحدود الدخل ، عندما يستدين من البنك ، فإن البنك يمنحه دينًا بمبلغ محدد ، في صورة تقسيط أو تورق أو إجارة منتهية بالتمليك إذا كان المصرف إسلاميًا ، أو في صورة قرض إذا كان المصرف تقليديًا . . .

وفي جميع هذه الصور ، هناك دين بمبلغ معلوم ، يسدد على أقساط شهرية متساوية ، معلومة العدد والمبلغ . ويحسب البنك هذه الأقساط على أساس معدل فائدة محدد ، بحيث يكون الثمن المعجل للسلعة عبارة عن القيمة الحالية للأقساط الدورية ، محسوبة على أساس المعدل المذكور . ولتقريب معنى « القيمة الحالية » لغير المختصين ، نقول هنا إن الثمن المعجل للسلعة هو القيمة الحالية للثمن المؤجل إلى سنة ، حسب معدل الفائدة المعتمد ، أي إن هذه السلعة قيمتها الحالية ١٠٠ ، وقيمتها بعد سنة ١١٠ ، على أساس معدل فائدة سنوي ١٠٪ .

ومن مصلحة المستدين أن يحسب بنفسه ، أو بواسطة خبير موثوق ، معدل الفائدة السنوي ، سواء صرح به البنك أو لم يصرح ، وهو الغالب ، إذ يكتفي البنك عادة ببيان الأقساط عددًا ومبلغًا ، وقد يصرح له بمعدل غير صحيح . وبعد وصول المستدين إلى معدل الفائدة يقارنه بمعدل الفائدة السائد ، فإذا وجده مماثلاً ، أو قريبًا بفارق معقول ، لقاء أتعاب أو مخاطر معينة ، فإنه يقدم على الاستدانة ، وإلا بحث عن ممول آخر ، أو أجَّل شراء السلعة إلى حين تمكنه من شرائها بثمن معجل .

ويمكن حساب معدل الفائدة على أساس قانون القيمة الحالية للدفعات الدورية المتساوية :

$$ق_ح = ك \frac{1 - (1 + ع)^{-ن}}{ع}$$

حيث إن :

$ق_ح$ : القيمة الحالية ( وهي عبارة عن الثمن النقدي للسلعة مطروحًا منه الدفعة النقدية المعجلة ) .

ك : مبلغ الدفعة .

ن : عدد الدفعات ( أي عدد الدورات الزمنية ) .

ع : معدل الفائدة .

إن وقوف العميل على سعر الفائدة ، عندما يريد الاستدانة ، كوقوفه على سعر السلعة ، عندما يريد شراء السلع . ولا يكفي أن يعرف البائع وحده المكيال ( المقياس ) ، بل يجب أن يعرفه المشتري أيضًا ، حتى يجري في البيع المكيالان : مكيال البائع ومكيال المشتري كما ورد في بعض الأحاديث .

المهم أن حساب المعدل بهذه الصورة العلمية ، بالاعتماد على جداول الفائدة المعدَّة على أسس رياضية دقيقة ، معلومة لكل من المتداينين ، هذا أفضل بكثير من إخفاء هذا المعدل عن المستدين ، وأفضل من التذرع أو الادعاء بأن الفائدة ومعدلها حرام ، حتى في البيوع . فهذا سيؤدي تلقائيًا في الواقع ، إلى معدلات ربوية فاحشة تنطلي على جمهور المستدينين .

إن الفائدة حرام في القروض ، وليست حرامًا في البيوع الآجلة ، وفرق الثمن بين الآجل والعاجل هو الزيادة في مقابل الزمن ، وهو ما عبر عنه الفقهاء بأن للزمن حصة من الثمن . وهذا يعني أن هناك معدل فائدة يظهر في أسواق المسلمين ، هو عبارة عن الفرق بين الثمنين الآجل والعاجل ، وهذا المعدل جائز في البيوع ، ولا مانع منه ، بل هو واجب ، ذلك لأن تجاهل معدل الفائدة ، أو تسمية الفائدة ربحًا ، إنما يؤدي إلى وقوع المستدين تحت وطأة غبن فاحش ، بدعوى غير مسلمة ، ولم تثبت صحتها ، بل الشرع والعلم على خلافها ، وغالبًا ما يستغلها الدائنون لأجل الوصول إلى معدلات فاحشة منفلتة لا تعتمد على مقياس معين .

وأخيرًا فإن لجوء فقهاء المصارف الإسلامية ( الهيئات الشرعية ، ومجمع جدة ، ومجمع مكة ) إلى تسمية الفائدة في البيوع المؤجلة ربحًا ، أو هامش ربح ، وكذلك لجوء فقهاء البنوك التقليدية ( محمد سيد طنطاوي ، وفتوى مجمع بحوث الأزهر بمصر في رمضان ١٤٢٣هـ ) إلى تسمية الفائدة في القروض أو الودائع ربحًا ، إنما يؤدي إلى ربح غير محدود ، لأن الربح لا حد له في الإسلام وفي الرأسمالية أيضًا . أما تسمية الفائدة باسمها فهذا يؤدي إلى فائدة محدودة ، ومحددة من قبل البنوك المركزية ، حتى في الدول الرأسمالية الليبرالية . فالفوائد خاضعة

للتسعير لسببين : الأول يتعلق بالسياسة النقدية والائتمانية ، والثاني يتعلق بالقوانين الوضعية السائدة في العالم ، والتي تميز بين الفائدة والربا . وعلى هذا فإن الفائدة محدودة وخاضعة لتسعيرة البنك المركزي ، والربح غير محدود ، وفك العملية عن الفائدة ، وربطها بالربح ، يطير به فرحًا الممولون الجشعون ، ويكون ضحاياه المدينون الضعفاء . ويبحث بعض الفقهاء في البنوك الإسلامية عن مؤشر آخر غير الفائدة ، ولكنهم سيضيعون الوقت ، وستزداد الضحايا ، وسيجهدون أنفسهم بلا طائل ، ولن يعثروا على مؤشر آخر .

* * *

## لا تشترِ بالتقسيط
## إلا بعد معرفة معدل الفائدة

بيع التقسيط ، مع الزيادة في الثمن لأجْل الزمن ، جائز في المذاهب الأربعة ، وعند جمهور العلماء ، ولا أشك في جوازه . ويرى أكثر الفقهاء المعاصرين أن حساب هذه الزيادة ، على أساس معدل الفائدة السائد في السوق ، حرام ، ورأيهم هذا غير صحيح في نظري . فهذه الزيادة جائزة ، بأي طريقة حُسبت بها . ومن الأفضل أن تحسب حسب القواعد العلمية الرياضية ، التي يمكن الاستعانة فيها بجداول الفائدة المركبة ، أو جداول اللوغاريتم ، أو برامج الكمبيوتر ، وهذا جائز ، بل هو أفضل من أي طريقة أخرى غير علمية ، يُستغل فيها الناس ، وتباع إليهم السلع بمعدل زيادة فاحش غير مضبوط ، إلا بالجشع والخِلابة ( الخداع ) واستغلال تدين الناس ، وتحقيق معدلات فائدة أعلى من معدلات الفائدة الربوية السائدة في القروض .

إني أطالب المنشآت التي تبيع بالتقسيط أن تعلن عن معدلات الفائدة فيها ، وأن تصرح بها في العقود . قد يقال إن البيع بالتقسيط ، مع عدم بيان المعدل ، جائز جواز بيع الجزاف . فإنك تستطيع أن تشتري كمية من التين مثلاً ، بدون وزن ، ولا بيان سعر الكيلو . فعدم بيان سعر الفائدة هناك كعدم بيان سعر الكيلو هنا . والحقيقة أن بعض الفقهاء يشترطون في بيع الجزاف أن البائع إذا كان عالمًا بالمقدار فيجب أن يعلمه المشتري أيضًا ، ومن ثم فلا يجوز الجزاف هنا ، كذلك فإن البائع بالتقسيط يعلم

معدل الفائدة في هذا البيع يقينًا ، ومن ثم فلا يجوز له إخفاؤه على المشتري . وهناك أمر آخر ، فإنك في مقابل دراهمك المدفوعة لشراء التين تستطيع أن تقدر كمية هذا التين التي تراها أمام عينيك ، على وجه التقريب المقبول . أما تقدير قيمة الزمن ، في معدلات الفائدة ، فإنه من أشق الأمور وأكثرها خداعًا . وهذا يذكرني بقصة مبتكر الشطرنج ، الذي سأله أحد الملوك بأن يطلب منه ما يريد ، مكافأةً له على ابتكاره ، فطلب منه أن يعطيه حبة قمح واحدة في المربع الأول ، على أن يضاعفها في المربع الثاني ، ثم يضاعف الكمية الأخيرة في كل مربع لاحق ، حتى يفرغ من عدد مربعات الشطرنج الأربع والستين ، فبلغ القمح المطلوب كميات مذهلة تفوق كل خيال! ومن المعلوم أن مضاعفة كمية القمح هاهنا في كل مربع إنما تقوم على أساس المتوالية الهندسية ، التي تقوم عليها أيضًا الفائدة المركبة . وقد بين بعض المختصين أنه لو استُثمر قرش واحد ، بفائدة مركبة ، للمدة الواقعة بين السنة الميلادية الأولى ومطلع العصر الرأسمالي ، لأصبحت قيمته قيمة كرة من الذهب المصمت ، يبلغ حجمها أضعاف حجم الكرة الأرضية . فمن العسير إذن ، إلا على أصحاب العقول الالكترونية ، تقدير معدل الفائدة ، بدون توسيط الجداول الرياضية .

كما أدعو الناس المتعاملين ببيع التقسيط ، أو بالإجارة المنتهية بالتمليك ، أن يحسبوا معدل الفائدة المركبة الذي تنطوي عليه الزيادة في الثمن ، للتأكد من صحة المعدل الذي يعلنه البائع ، ولدراسته ومقارنته بالمعدلات السائدة . وعلى الشخص العادي أن يستعين بخبير في الرياضيات المالية والتجارية ، كي لا يقع فريسة لمنشآت بيع التقسيط ، أو منشآت الإجارة المنتهية بالتمليك ، التي تستغل فتاوى أولئك الفقهاء ، الذين يفتون بحرمة الفائدة في بيع التقسيط ، أو حرمة الاستئناس

بمعدلاتها في السوق ، أو حرمة الاستعانة بجداول الفائدة ، إما عن جهل ، أو تجاهل ، إعانةً لمن يفتونهم على افتراس ضحاياهم ، عن قصد أو عن غير قصد .

وأرجو أن يعلم الناس أن الزيادة في الثمن ، لأجْل الزمن ، هي من قبيل الربا « الحلال » ، وكثيرًا ما كتبت ، في مواضع أخرى ، أن الربا ربوان : حلال ، وحرام . وهذا شيء لا يمكن أن ينكره فقيه ، يرى جواز بيع التقسيط مع الزيادة في الثمن ، إلا أن يكون هذا الفقيه ساذجًا أو خبيثًا ، وإني أقدر الفقهاء ، ولكن موقف التبجيل الزائد يعمي عن الحقائق ، ويمنح الفقهاء امتيازات يمكن أن تغريهم باستغلالها في اتجاهات خاطئة أو منحرفة . وهذه كالامتيازات التي تمنح في القنوات الفضائية لبعض المشايخ الذين يتكلمون خلال ثلاثين سنة بما لا ينفع الناس في دنياهم ولا في أخراهم . وهمُّهم التظاهر بالزهد والبعد عن القضايا العامة والمفيدة التي توقعهم في خلاف مع السلطة السياسية التي يمكن أن تحرمهم في كل لحظة من الظهور في هذه الوسائل الإعلامية .

قال تعالىٰ : ﴿ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْ ﴾ . وكما أن البيع ليس كله حلالاً ، فكذلك الربا ليس كله حرامًا . وتفصيل هذا في مواضع أخرى مما كتبت ، وأوسعته بحثًا ، بالأدلة النقلية والعقلية .

* * *



# هل يجوز استخدام « معدل الفائدة » في بيع التقسيط ؟[1]

المعلوم أن الفائدة على القرض حرام في الإسلام ، لكن يجوز عند جمهور الفقهاء أن يكون الثمن المؤجل ، في بيع التقسيط ، أعلى من الثمن المعجل . فلو فرضنا أن هناك سلعة ثمنها المعجل ١٠٠ ، باعها صاحبها بثمن مؤجل إلى سنة مقداره ١١٠ ، فهذا جائز . لكن هل يجوز حساب هذه الزيادة على أساس معدل الفائدة السنوي في السوق ، الذي هو ١٠٪ في هذه الحالة ؟

إني أراه جائزًا ، وهو أفضل من حساب الزيادة بصورة تحكمية ، أي بدون اللجوء إلى أي مؤشر أو مقياس . وما يحدث في الواقع اليوم هو أن الموظف المحدود الدخل ، عندما يستدين من البنك ، فإن البنك يمنحه دينًا بمبلغ محدد ، في صورة تقسيط أو تورق أو إجارة منتهية بالتمليك إذا كان المصرف إسلاميًا ، أو في صورة قرض إذا كان المصرف تقليديًا . . .

وفي جميع هذه الصور ، هناك دين بمبلغ معلوم ، يسدد على أقساط شهرية متساوية ، معلومة العدد والمبلغ . ويحسب البنك هذه الأقساط على أساس معدل فائدة محدد ، بحيث يكون الثمن المعجل للسلعة عبارة عن القيمة الحالية للأقساط الدورية ، محسوبة على أساس المعدل

---

(١) نشر في مجلة البحوث الفقهية المعاصرة ، الرياض ، العدد ٥٥ لعام ١٤٢٣هـ = ٢٠٠٢م .

المذكور . ولتقريب معنى « القيمة الحالية » لغير المختصين ، نقول هنا إن الثمن المعجل للسلعة هو القيمة الحالية للثمن المؤجل إلى سنة ، حسب معدل الفائدة المعتمد ، أي إن هذه السلعة قيمتها الحالية ١٠٠ ، وقيمتها بعد سنة ١١٠ ، على أساس معدل فائدة سنوي ١٠٪ .

ومن مصلحة المستدين أن يحسب بنفسه ، أو بواسطة خبير موثوق ، معدل الفائدة السنوي ، سواء صرح به البنك أو لم يصرح ، وهو الغالب ، إذ يكتفي البنك عادة ببيان الأقساط عددًا ومبلغًا . وبعد وصول المستدين إلى معدل الفائدة يقارنه بمعدل الفائدة السائد ، فإذا وجده مماثلاً ، أو قريبًا بفارق معقول ، لقاء أتعاب أو مخاطر معينة ، فإنه يقدم على الاستدانة ، وإلا بحث عن ممول آخر ، أو أَجَّل شراء السلعة إلى حين تمكنه من شرائها بثمن معجل .

المهم أن حساب المعدل بهذه الصورة العلمية ، بالاعتماد على جداول الفائدة المعدة على أسس رياضية دقيقة ، معلومة لكل من المتداينين ، هذا أفضل بكثير من إخفاء هذا المعدل عن المستدين ، وأفضل من التذرع أو الادعاء بأن الفائدة ومعدلها حرام ، حتى في البيوع . فهذا سيؤدي تلقائيًا ، في الواقع ، إلى معدلات ربوية فاحشة تنطلي على جمهور المستدينين .

إن الفائدة حرام في القروض ، وليست حرامًا في البيوع الآجلة ، وفرق الثمن بين الآجل والعاجل هو الزيادة في مقابل الزمن ، وهو ما عبر عنه الفقهاء بأن للزمن حصة من الثمن . وهذا يعني أن هناك معدل فائدة يظهر في أسواق المسلمين ، هو عبارة عن الفرق بين الثمنين الآجل والعاجل ، وهذا جائز في البيوع ، ولا مانع منه ، بل هو واجب كي لا يقع المستدين تحت وطأة غبن فاحش ، بدعوى غير مسلمة ، ولم تثبت

صحتها ، بل الشرع والعلم على خلافها ، وغالبًا ما يستغلها الدائنون لأجل الوصول إلى معدلات فاحشة منفلتة لا تعتمد على مقياس معين .

أرجو طرح هذه المسألة للنقاش في مجلتكم الكريمة ، والله يحفظكم ويرعاكم .

* * *

# هل صحيح أن « معدل الفائدة » لا وجود له في الإسلام ؟[1]

يدعي العديد من المسلمين أن الفائدة حرام في الإسلام ، بجميع أشكالها وأنواعها . كما يدعون أن معدل الفائدة لا وجود له في أسواق المسلمين . سأبين في هذا المقال أولاً عدم صحة هذا الادعاء من الناحيتين الفقهية والاقتصادية ، ثم أبين ثانيًا أنه يؤدي إلى معدلات ربوية فاحشة ، يستغلها الدائنون في تعاملهم مع المستدينين الضعفاء .

إذا أقرض المسلم قرضًا فإنه يثاب ، ولولا تضحية المقرض بـ« معدل الفائدة » ما كان له ثواب . وهناك شيء أوضح من هذا ، وهو أن المسلم إذا باع سلعة بثمن مؤجل ، فإنه يستطيع أن يحصل على ثمن مؤجل أعلى من الثمن المعجل . فهناك زيادة في الثمن لقاء الأجل ، وهي جائزة ، وهذا هو تعريف الفائدة . ولهذا ذكر الفقهاء أن للزمن حصة من الثمن ، أي يجوز أن يزاد في الثمن ( ثمن البيع ) لقاء التأجيل في زمن السداد ، وعندئذ ينطوي الثمن على حصة منه لقاء الزمن .

ومن الأدلة أيضًا على جواز هذه الفائدة ، في البيوع المؤجلة ، أن دفع ١٠٠ الآن ، في مقابل ١٠٠ بعد سنة ، غير جائز في البيع ، ولكنه جائز في القرض ، لأن القرض إحسان ، والمقرض هنا يتنازل عن حقه لأنه محسن ، أما البيع فإنه قائم على العدل ، لا على الإحسان . ولذلك يرى

---

(١) منشور في صحيفة « الوطن » السعودية ، ٧/ ٤/ ١٤٢٣هـ = ١٨/ ٦/ ٢٠٠٢م .

الفقهاء أن الشخص ( المتبايع ) الذي يقبض ١٠٠ الآن يكون قد أَرْبَى على صاحبه الذي يقبض ١٠٠ بعد سنة ، وهذا الربا « ربا نَساء » ، لأن ١٠٠ اليوم خير من ١٠٠ بعد سنة . ولهذا قال الفقهاء إن المعجل خير من المؤجل ، أي مع افتراض التساوي بينهما في المبلغ الإسمي .

لو أن أحدهم لديه سلعة ثمنها المعجل ١٠٠ فإنه لا يرضى أن يبيعها بثمن مؤجل لسنة بـ ١٠٠ ، بل إنه يفضل أن يبيعها اليوم بـ ١٠٠ . ولو زاد له المشتري الثمن إلى ١٠٥ فقد يستمر في عدم الرضا ، فإذا صار الثمن المؤجل ١١٠ فقد يعزف عن بيعها بثمن معجل قدره ١٠٠ ، ليبيعها بثمن مؤجل قدره ١١٠ بعد سنة .

وهذا ما يعرف في علم الاقتصاد بـ « قيمة الزمن » Time Preference ، فالمبلغ يزداد إذا بَعُدَ الأجل ، وينقص إذا قرب الأجل . وقيمة الزمن هي الأساس الذي يقوم عليه معدل الفائدة . فإنك تلاحظ هنا أن الشخص المذكور آنفًا قد رضي بأن يبيع سلعته بثمن مؤجل ، بزيادة قدرها ١٠ ، أي بمعدل فائدة سنوي قدره ١٠٪ . هذه هي قيمة الزمن ، وما تؤدي إليه من وجود معدل فائدة ، من الناحية الشرعية ، ومن ناحية علم الاقتصاد .

وهذا الأمر ليس ثابتًا فقهيًا وعلميًا فحسب ، بل إنه أمر مهم في واقع الناس ، ومفيد في حياتهم اليومية . ذلك أن تجاهله يؤدي إلى معدلات ربوية فاحشة . فإذا قيل إن الفائدة حرام ، بجميع صورها ، ومعدل الفائدة حرام ، بكل أشكاله ، أدى هذا إلى القطيعة مع أدبيات الفائدة ، والقطيعة مع جداول الفائدة ، والمعايير العلمية لحساب معدلاتها . وسيستغل الدائنون هذه القطيعة لأخذ معدلات ربوية فاحشة ، يستغل فيها عامة الناس وضعفاؤهم ، بدعوى حرمة الفائدة وحرمة معدلها ، مع أن هذا أمر غير ثابت شرعيًا ولا علميًا ، فضلاً عما يؤدي إليه من استغلال

وابتزاز وغبن ، لأن الزيادة في الديون ( سواء كانت قرضًا أو تقسيطًا أو غير ذلك من الأسماء ) لن تستند إلى مقياس أو معيار علمي ، بل ستصبح منفلتة . فليتفطن المتديّنون إلى هذا ، ليمنعوا عن أنفسهم الجهل والغبن ، والله أعلم .

* * *

## على المستدين أن يحسب معدل الفائدة[1]

**البنوك ، سواء كانت تقليدية أو إسلامية ، تلجأ إلى الديون ، في شكل** قرض أو تقسيط أو مرابحة أو تورق أو إجارة منتهية بالتمليك . . . فتمنح عميلها ، من ذوي الدخل المحدود ، مبلغًا محددًا ، وتسترده على عدد محدد من الأقساط الشهرية . ويستطيع المدين ، بالاعتماد على مبلغ الدين ، ومبلغ القسط ، وعدد الأقساط ، أن يحسب المعدل السنوي للفائدة المركبة ، الذي تتقاضاه منه هذه البنوك . ويعرف هذا أساتذة وطلاب الرياضيات المالية ( رياضيات التمويل والاستثمار ) ، في الثانويات التجارية وكليات التجارة والاقتصاد والإدارة . ويمكن حساب المعدل بالاستناد إلى جداول الفائدة ، أو الآلة الحاسبة ، أو أحد برامج الحاسب الآلي .

فقد لاحظت أن البنوك ، عندما تحسب الفوائد التي عليها ، تحسبها بطريقة علمية صحيحة ، تأخذ في الاعتبار الزمن الذي دفع فيه كل قسط من الأقساط ، وتطرحه من أصل الدين . . . وعندما تحسب الفوائد التي لها تحسبها بطريقة أخرى ، وكأن المدين لا يسدد الدين على أقساط شهرية ، بل كأنه يسدده على دفعة واحدة في نهاية المدة ( خمس سنوات مثلاً ) .

أقترح أن يصمم العقد المبرم بين المصرف والعميل ، لشراء سيارة مثلاً بأسلوب الإجارة المنتهية بالتمليك ، بحيث يظهر فيه قسط التأمين

---

(١) نشر في « الاقتصادية » ، لندن ، ٢٦/ ٣/ ١٤٢٣هـ = ٧/ ٦/ ٢٠٠٢م .

على السيارة ، ومبلغه ، وتاريخ دفعه ، وبيان ما إذا كان المشتري سينتفع بهذا التأمين ، إذا ما بدا له بعد ذلك تعجيل دفع الأقساط المتبقية ؟ وأن يصمم العقد أيضًا بحيث يظهر فيه ثمن السيارة الذي يدفعه المشتري لو اشتراها بثمن معجل ، تطرح منه الدفعة المعجلة من العميل ، والباقي يسدد على أقساط شهرية متساوية عددها كذا ، ومبلغ كلٍ منها كذا ، والمعدل السنوي للفائدة المركبة كذا . وعلى العميل أن يحسبه أيضًا للتأكد ، بنفسه أو بواسطة خبير موثوق . فإذا تطابق المعدلان كانت سمعة البنك حسنة . وهذا كالذي يشتري سلعة ، يقوم البائع بوزنها ، ويتأكد المشتري من صحة الوزن بوزنها مرة ثانية ، أو بأن يكون الميزان مصممًا بحيث يراه البائع والمشتري معًا ، وذلك حتى يجري الميزانان ، ميزان البائع وميزان المشتري ، وحتى لا يكون هناك جهالة ولا غَرَر ، وحتى يعرف المحسن من المسيء ، والله أعلم .

* * *

# معدل الفائدة
# لماذا تخفيه بعض الجهات ؟[1]

يُستخدم معدل الفائدة بشكل صريح وظاهر في القروض التي تمنحها المصارف ( وغيرها ) بفائدة . فنرى هذه المصارف تأخذ أموال المودعين بفائدة قدرها ٥٪ مثلاً ، وتمنح قروضها إلى المقترضين منها بفائدة قدرها ٨٪ مثلاً ، وتربح الفرق بين المعدلين .

وقد يحسب بعض المسلمين أن معدل الفائدة إذا ما طبق الإسلام فإنه يختفي . فها هي ذي المصارف الإسلامية تنص لوائحها جميعًا على عدم التعامل بالفائدة أخذًا وعطاءً . والحقيقة أن هذه النظرة نظرة ساذجة للأمور . ذلك أن الإسلام يمنع الفائدة في القروض ، ولكنه لا يمنعها في البيع الآجل ، أو في بيع التقسيط . فجمهور الفقهاء أجازوا أن يكون الثمن المؤجل أعلى من الثمن المعجل ، وقالوا إن للزمن حصة من الثمن . فيمكن للبائع أن يقول إن الثمن النقدي لهذه السلعة ١٠٠ ، وثمنها لسنة ١١٠ ، وثمنها لسنتين ١٢٥ ، وثمنها لثلاث سنوات ١٤٠ . فإذا اختار المشتري شراءها بثمن مؤجل لسنتين ، انعقد البيع على ١٢٥ . وهذه الزيادة في مقابل الأجل أجازها الإسلام في البيع ، ولم يجزها في القرض . فهي « فائدة » جائزة في البيع دون القرض . وعلى هذا فإن هناك معدل فائدة يبقى في أسواق المسلمين ناشئًا من الفرق ، في البيع ، بين الثمنين المؤجل والمعجل .

---

(١) منشور في صحيفة « الوطن » السعودية ، ١٦/ ٣/ ١٤٢٣هـ = ٢٨/ ٥/ ٢٠٠٢ .

إن المصارف التي نشأت إسلامية ، أو تحولت إلى الإسلام ، في جميع العمليات أو في بعضها ، كالمصارف التقليدية التي فتحت نوافذ إسلامية ، إنما تتعامل بالبيوع الآجلة ، أو بيوع التقسيط ، أو بيوع المرابحة ، أو بيوع التورق. . . وكل هذه البيوع تنطوي على ثمن آجل وثمن عاجل ، والثمن الآجل أعلى من العاجل ، وإلا فإن هذه المصارف لن تحقق أرباحًا .

المهم هنا أن المسلم عندما يتعامل مع هذه المصارف ، يجب عليه أن يحسب المعدل السنوي للفائدة المركبة في التقسيط ، أو في المرابحة ، أو في التورق. . . ويقارنه بالمعدل السائد ، فإن وجده معتدلاً فالحمد لله ، وإن وجده غير ذلك فيجب أن يمتنع عن التعامل معها إذا كان الفرق فاحشًا ، وكثيرًا ما تَعرض هذه المصارف على عميلها بأن تمنحه مبلغ كذا ، ليسدده على أقساط شهرية ، مقدار كل منها كذا ، وغالبًا ما لا تصرح له بالمعدل السنوي للفائدة المركبة الذي استندت إليه في حساب مبالغ الأقساط الشهرية . وإذا صرحت له به أعطته معدلاً مزيفًا لكي يرضى . فلا بد له إذن من حساب المعدل بشكل علمي صحيح ، لا تلاعب فيه . وإذا لم يستطع ذلك بنفسه ، فعليه أن يستعين بخبير في الرياضيات المالية والتجارية ، يقوم بحسابه له ، على أساس جداول اللوغاريتمات أو جداول الفائدة المركبة ، أو برامج الحاسب الآلي ، فربما كان المعدل ٣٠٪ ، في حين أن معدل فوائد القروض في السوق ١٠٪!

تستطيع أن تتذرع المصارف بحرية الأسعار ، بما في ذلك سعر الفائدة ، وأن تتذرع أيضًا بحرية تعظيم أثمانها وإيراداتها وأرباحها . ولكن على المتعامل معها أن يكون حذرًا وواعيًا وساعيًا وراء المعلومات الصحيحة ، حتى يقترب قدر الإمكان من التساوي معها في المعلومات ،

كي لا يُغبن غبنًا فاحشًا ، وربما لا يستطيع فسخ العقد أو تعديله بالاستناد إلى الغبن الفاحش ، لأنه سيتهم بالتقصير والتفريط وعدم الاحتياط وضعف الخبرة ، وتفويت إمكان اللجوء إلى خبراء رياضيين ، يستنير بهم في الوقوف على المعدل الحقيقي للفائدة ، وإلا كان تعامله مع البنك أشبه بمن يشتري السلعة جزافًا ، دون اللجوء إلى أي مقياس من وزن أو كيل. . . لكن الجزاف في السلع أقل خطورة بكثير من الجزاف في الاستدانة بمعدلات فائدة مركبة ، تعتمد على أساس المتوالية الهندسية ، التي يصعب أن تحيط بها العقول المجردة ، حتى لو كان أصحابها من ذوي العلم والخبرة . فقد كتب بعض العلماء أنه لو استثمر فلس واحد بفائدة مركبة ، في بداية التقويم الميلادي ، لأصبحت قيمة هذا الفلس ، في مطلع العصر الرأسمالي ، قيمة كرة ذهبية مصمتة ، يزيد حجمها على حجم الكرة الأرضية أضعافًا مضاعفة .

وأذكر هنا القصة المعروفة للاعبي شطرنج ، اشترط أحدهما أنه إذا فاز فإن على خصمه أن يضع له ، في المربع الأول من رقعة الشطرنج ، حبة قمح واحدة ، يضاعفها له في كل مربع بعده ، في صورة متوالية هندسية ، إلى أن يبلغ المربع الرابع والستين ، فحسب هذا أن الأمر هين ، ولكنه عندما خسر ، وتم حساب كمية القمح المطلوبة ، وجد أنها كمية مذهلة تفوق كل خيال . وهكذا يتبين أن سعر الفائدة حساس جدًا ، وهو أكثر دقة وحساسية وخفاءً من أي سعر آخر .

وأخيرًا أنبه إلى أن موقف العلماء من الجمهور هو أحد موقفين : إما موقف المتواطىء مع رجال الأموال وغيرهم لقاء رشوة ، وإما موقف الناصح للجمهور الأمين على مصالحهم ومصالح الضعفاء . ولذلك عندما كتب بعضهم أن معدل الفائدة لا يزال له وجود في عمليات البيع بالتقسيط ، وفي عمليات المرابحة ، وعمليات التورق. . . تم التعتيم

على كتاباته ، وتم استبعاده من الهيئات والمجامع الفقهية التي أرجو أن تكون مستقلة ، ذلك لأن مصلحة بعض الفئات تكمن في إخفاء الفائدة ، والتستر على معدلاتها ، لتيسير انعقاد الصفقات مع جماهير الناس الذين يُستغفلون ويغبنون بمساعدة بعض المشايخ المرتزقة ، ولا حول ولا قوة إلا بالله العلي العظيم .

* * *

# هل انتهى عهد التمييز بين الربا والفائدة ؟[1]

الفائدة خطيرة ، عند المحققين ، ولو انخفضت معدلاتها ( الحقيقية ) ، فكيف إذا انفلتت ، ولم تعد تخضع لحد أو سقف معين ؟ وكيف إذا سميت ربحًا ، والربح لا حد له ؟ لا شك أنها ستصير معدلات إجرامية فاحشة ، تترتب عليها آثار خطيرة جدًا ، من حيث خراب العمران وسوء التوزيع .

لا يصح أن تسمى الفائدة ربحًا ، لأنها تختلف عنه من حيث إنها زيادة ( أو نقص ) في مقابل الزمن ، والربح ليس كذلك . ولا أدل على هذا من أن ١٠٠غ ذهب الآن في مقابل ١٠٠غ ذهب بعد سنة ، غير جائز بيعًا ، لأن ١٠٠ اليوم أكثر في القيمة من ١٠٠ بعد سنة ، أي إن المعجل خير من المؤجل ، وهذا أمر ثابت في الفقه والاقتصاد معًا . ومن اقترض ١٠٠ اليوم ، في مقابل ١١٠ بعد سنة ، فقد دفع زيادة ( فائدة ) مقدارها ١٠ في السنة .

وللدلالة على خطورة الفائدة ، نسوق أقوال بعض العلماء المتخصصين . يقول ريتشارد برايس : « لو استثمر بنس واحد بفائدة ، للمدة الواقعة بين السنة الميلادية الأولى ومطلع العصر الرأسمالي ، لأصبحت قيمة هذا البنس الواحد قيمة كرة ذهبية مصمتة ، يبلغ حجمها أضعاف حجم الكرة الأرضية » .

ويقول شاخت ، في محاضرة له في دمشق ١٩٥٣ : « إنه بعملية

---

(١) منشور في مجلة « الفتح » ، الشارقة ، العدد ٤٣ ، صفر ١٤٢٥هـ .

رياضية يتضح أن جميع المال في الأرض صائر إلى عدد قليل جدًا من المرابين » .

ويقول موريس آليه : « إذا وظف رأس المال بفائدة ، فإنه يزداد بشكل أسّي ( حسب قانون المتوالية الهندسية ) . وليس من الصعب أن نتحقق من أنه إذا رُسلمت فوائده باستمرار ، فإنه لا يلبث أن يأخذ قيمًا هائلة ، ولو كان المعدل السنوي للفائدة معدلاً منخفضًا »[1] .

ويقوله هوستون J.H. Hoston ١٩٩١ : « الفائدة المركبة إثم مركب ، يطلق الحرية ، في عالم اقتصادي محدود ، لنمو أسّي يسبب ظلمًا كبيرًا ، ويجعل الديون غير قابلة للسداد . وهذا ليس مجرد ديانة مجردة ، بل هو حصيلة آلاف السنين من التجربة الكئيبة لتركز الثروة في القليل من الأيدي ، ومن استرقاق الدَّين ، مما تحدثت عنه جميع كتب الحكمة القديمة : الكتاب المقدس ، والقرآن ، وفلاسفة اليونان . وفي عالم لا ينمو فيه الناتج الفردي ، ولا الناتج الحقيقي الكلي ، والنقود فيه ( . . . ) لا يمكن أن تنمو باستمرار ، فإن فرض أي معدل فائدة موجب سرعان ما يؤدي إلى الإفراط في تركيز الثروة في أيدي قلة من المرابين ، وإلى الانهيار الاقتصادي »[2] .

ويمكن زيادة تقريب مسألة خطورة الفائدة ، بطريقة رياضية ، إلى أذهان الجمهور ، بقصة لاعب الشطرنج الذي طلب إلى خصمه ، إذا فاز عليه ، أن يضع له في المربع الأول من رقعة الشطرنج حبة قمح واحدة فقط ، على أن يضاعفها في المربع الثاني ، ثم في الثالث ، حتى نهاية

---

(١) الاقتصاد والفائدة ١/ ٤٣ .

(٢) التمويل الإسلامي لميلز وبريسلي ص١١٧ .

المربعات الأربعة والستين . فلما فاز عليه بلغ القمح المطلوب كميات مذهلة تفوق كل خيال .

هذه هي طبيعة المتوالية الهندسية ، وطبيعة الفائدة ، لا فرق في ذلك بين فائدة بسيطة وفائدة مركبة ، لأن الفائدة إنما تكون بسيطة باعتبار دورة زمنية واحدة ( سنة أو ٦ أو ٣ أشهر ) ، ومركبة باعتبار أكثر من دورة . وبعبارة أخرى ، هي بسيطة إذا لم تتم إعادة الاستثمار ، ومركبة إذا تمت .

فكأن قوله تعالىٰ : ﴿ لَا تَأْكُلُوا۟ ٱلرِّبَوٰٓا۟ أَضْعَـٰفًا مُّضَـٰعَفَةً ﴾ [آل عمران : ١٣٠] ، يخاطب المؤمنين بألا يأكلوا الربا ، أيًا كان معدله ، لأنه لا بد أن يصير أضعافًا مضاعفة .

لقد استبيحت الفائدة في الفكر الغربي ، بعد معارك علمية وعملية طويلة وقاسية . وتارة كانت الدولة تتدخل في تحديدها ، أو تحديد سقوفها ، كما كان يحدث في أيام اليونان ، وتارة أخرى لا تتدخل ، كما كان يحدث في أيام الرومان . واعتبرت فائدة مسموحة إذا كانت ضمن هذه الحدود ، أما إذا تجاوزتها فقد صارت ربًا ممنوعًا .

ولكن يبدو أن هذا التمييز بين الربا والفائدة لم يكن مطردًا ، بل كان هناك من يطالب بتخلي السلطة عن التدخل ( التسعير ) ، وترك الأمر حرًا لسوق القروض ، لكي يتحدد سعرها تنافسيًا ، وذلك بدعوى الحفاظ على مبدأ الحرية الاقتصادية ، وبأن تحديدها لا يفيد ، بل يضر لأنه يؤدي إلى شيوع الحيل ، واقتصاد أسود ، وأسواق سوداء ، تؤدي بدورها إلى زيادة المعدلات بدلاً من نقصانها . فقد رأى بنتام أن تحديد سقوف لمعدلات الفائدة سيكون في صالح المقترضين الأثرياء ، وسيؤدي إلى رفع معدلات الفائدة في السوق السوداء ، وإلى تقييد الحرية الاقتصادية .

وانتصرت حجج بنتام ، حيث صدر في بريطانيا قانون سمح للمقرض بأن يفرض لنفسه المعدل الذي يريده . ومنذ صدور قانون الائتمان الاستهلاكي ١٩٧٤ ، تم رفع القيود وتحرير معدلات ( أسعار ) الفائدة ، وصار على المقترضين الضعفاء إثبات استغلالهم أمام المحاكم ، كل حسب ظروفه[١] .

وفي أمريكا ، تم التخلي أيضًا عن قانون الربا Usury law منذ ثمانينيات القرن العشرين ، وسار عدد آخر من البلدان في الطريق نفسه .

ويبدو أن مسألة النقود والفوائد في الديمقراطيات الغربية مسألة غير ديمقراطية ، وهي في ذلك كمسائل أخرى مهمة يجب البحث عنها . ويذكر بعض المؤلفين المتتبعين للأسرار أن الرئيس الأمريكي لو وجه إليه سؤال يتعلق بالنقود والسياسة النقدية لسارع إلى القول بأن هذا ليس من شأنه . وهكذا بقيت النقود ، منذ أيام الرومان وحتى يومنا هذا ، سرًا محجوبًا عن الناس ، فقد كانت تسك في المعبد أيام الرومان ، فلتبق كذلك في أيامنا هذه[٢] .

ويبدو أن فقهاء المصارف والمؤسسات المالية ، سواء كانوا على جانب رجال السياسة أو على جانب رجال المال ، قد أفتوا بتسمية الفائدة ربحًا ، أو بأن تؤخذ الفائدة باسم الربح ، أو بأن يطلق البيع على القرض . وبهذا فقد انضموا ، من حيث يشعرون أو لا يشعرون ، إلى تيار العولمة والتحرير الذي تقوده الشركات الاحتكارية العملاقة المتعددة

---

(١) التمويل الإسلامي ص١٠٥ .

(٢) انظر كتاب أسرار المعبد Secrets of the temple لويليم غريدر William Greider نيويورك ١٩٨٧ ، وتلخيصه في مجلة جامعة الملك عبد العزيز : الاقتصاد الإسلامي ، ١٩٩٩ ، ص١١٩ .

الجنسيات . وهم في هذا قد ارتكبوا ثلاثة أخطاء : الخطأ الأول هو تسمية الأشياء بغير أسمائها ، ولا سيما إذا كان الأمر خطيرًا ، والثاني هو الإعانة على المعدلات الربوية الفاحشة التي أفلتت من أي رقابة نقدية أو مصرفية ، والثالث هو عدم التمييز بين صالح وطالح من المدينين . فالممولون يرفعون معدلات الفائدة في معاملاتهم خشية عدم السداد ، وبهذا يتضامن المدينون رغم أنوفهم ، وتكون النتيجة مكافأة المدين المتخلف عن الدفع ، ومعاقبة المبادر إلى الدفع . ولكن هذا لا يمنع من استرقاق المدين المتخلف عن الدفع ، بالسيطرة على رهونه وضماناته التي قدمها .

وبهذا يثبت أخيرًا أن التمييز بين الربا والفائدة لم يكن تمييزًا قائمًا على أساس صحيح ، بل ربما كان مرحلة في الطريق إلى إباحة الربا والفائدة معًا ، وإطلاق معدلات القروض حسب السوق . فإما أن الربا والفائدة حلال معًا بلا تمييز ، أو هما حرام معًا بلا تمييز . فالربا لا تمييز فيه بين قليل وكثير ، فهو كالخمر الذي إذا أسكر كثيره فقليله حرام ، وليس كالغَرَر الذي يجوز يسيره ، ولا يجوز كثيره .

* * *

# بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية[1]

« يجب على الناس إحياء سنن رسول الله ﷺ ، والاقتفاء لأمره ، والاهتداء بهديه ، في تسهيل ما سهَّل ، وتغلظ ما غلَّظ ، وعلى الله التوفيق والقبول » [أبو عبيد ـ الأموال ٥٩٤]

قد يرى الرجلُ الرأيَ « ثم يتبين له الرشد في غيره ، فيرجع إليه ، وهذا من أخلاق العلماء قديمًا وحديثًا» [أبوعبيد ـ الأموال ٣٥٩]

**مقدمة :**

بسم الله الرحمن الرحيم ، والحمد لله رب العالمين ، والصلاة والسلام على سيد المرسلين وبعد ، ففي هذه الورقة سأبحث باختصار في بيع المرابحة كما ورد في الفقه القديم ، ثم بتفصيل أكبر في بيع المرابحة كما هو مطبق في المصارف الإسلامية الحديثة .

ولقد سبق لي أن طرقت هذا الموضوع في مناسبات مختلفة ، منها مقالي بمجلة المسلم المعاصر عام ١٤٠٢هـ ، ثم مقالي بمجلة الأمة القطرية عام ١٤٠٦هـ .

ورأيت أن من المتعين علي أن أطرق الموضوع مرة أخرى ، بالنظر لما استجدَّ من وقائع ، ومعلومات ، ومراجع . . .

---

(١) ورقة مقدمة إلى مجمع الفقه الإسلامي المنبثق عن منظمة المؤتمر الإسلامي في دورته الخامسة بالكويت ١٤٠٩هـ .

وألفت النظر منذ البداية إلى أنني استخدمت أحياناً عبارة « المرابحة المصرفية » للدلالة على بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية ، وذلك على سبيل الاختصار . وربما استخدمت أحياناً أخرى عبارة « المرابحة الملزمة » وأريد بها المرابحة إذا كانت المواعدة فيها ملزمة .

والله أسأل أن يحمينا من الغرور والغِلّ والحسد والكيد والتقعر والإعجاب بالرأي والاستخفاف بأهل العلم والتملق لأهل الباطل ، وأن يعلمنا ما ينفعنا ، وينفعنا بما علمنا ، ويمكننا من الحق قولاً وعملاً ، بلا خوف من عقاب ، ولا طمع في ثواب ، إلا عقاب الله تعالىٰ وثوابه . وقد نُهينا عن أن نكون كلابسِ ثوبَي زورٍ في بيعٍ فنبيعَ ما ليس عندَنا ، أو في علمٍ فنظهرَ ما لا نملك ، أو في خلق فنبديَ بلساننا ومظاهرنا ما لا يوافق قلوبنا ، فمن تخلَّق للناس بما ليس من شأنِه شانَه الله تعالىٰ ، كما قال عمر بن الخطاب رضي الله عنه .

**بيع المرابحة :**

البيع في الفقه الإسلامي بيعان : مساومة وأمانة . فأما المساومة فيتفق فيها المتبايعان على ثمن المبيع ، بغض النظر عن الثمن الأول الذي بذله البائع لشراء السلعة أو إنتاجها . وأما الأمانة فهي ثلاثة أنواع :

* مُرَابحة ( مُشَاقَّة ) : وهي البيع بمثل الثمن الأول مع ربح معلوم . والمشافة من الشِّف وهو الزيادة ، الربح .

* وضيعة ( مُحَاطَّة ) : وهي البيع بمثل الثمن الأول مع وضع ( حط ) مبلغ معلوم .

* تولية : وهي البيع بمثل الثمن الأول بلا ربح ولا خسارة .

وفي البناية شرح الهداية ٦/ ٤٨٨ قوله : « قد صح أن النبي ﷺ لما أراد الهجرة ابتاع أبو بكر بعيرين . فقال له النبي ﷺ : ولّني أحدَهما . فقال : هو لك بغير شيء . فقال ﷺ : أما بغيرِ ثمنٍ فَلا » . ثم ذكر صاحب البناية أن هذا الحديث غريب ، وأنه ورد في البخاري ومسند أحمد وفي طبقات ابن سعد ، ولكن بدون ذكر لفظ التولية .

هـذا إذا تعلـق البيـع بـالسلعـة كلهـا ، فـإذا تعلـق بجـزء منهـا فهـو « الإشراك » ، أي البيع توليةً بنسبة الجزء إلى الكل . فيصير المشتري شريكَ ملكٍ للبائع ، كل بحسب حصته من السلعة .

على أن الإشراك في نظري ، لا ينحصر في التولية ، بل يمكن أن يكون في المرابحة ، فيبيعه مثلاً نصف السلعة بنصف الثمن الأول وربح معلوم ، أو يكون في الوضيعة ، فيبيعه نصف السلعة بنصف الثمن الأول مع وضع مبلغ معلوم .

وجمهور الفقهاء على جواز المرابحة ، ولكن روي عن بعض العلماء أنها باطلة[١] ، وروي عن ابن عباس أنه نَهى عنها ، وفي بعض الكتب أنه كَره بيعَ المُشَافَّة[٢] . كما روي هذا النهي عن عكرمة وإسحاق ، والكراهة عن الحسن ومسروق ، والجواز عن ابن مسعود وابن المسيب وشريح وابن سيرين[٣] . وروي عن آخرين أن المساومة أفضل من المرابحة[٤] .

وإني أميل إلى جوازها إذا كان الثمن الأول معلومًا ، والربح معلومًا ، ولم تكن هناك خيانة أو شبهة خيانة في بيان الثمن الأول . وهذا الربح

---

(١) المحلى لابن حزم ٩/ ٦٢٥ـ٦٢٦ .
(٢) مصنف ابن أبي شيبة ٧/ ٤٨ و٨/ ٤٢ .
(٣) مغني المحتاج ٢/ ٧٧ .
(٤) المغني ٤/ ١٠٨ ، والخرشي علي خليل ٥/ ١٧٢ .

يكون في مقابل خبرته وجهده ووقته ومخاطرته .

ولعل سبب كراهتها لدى ابن عباس أن البائع مرابحةً يبيع السلعة بزيادةِ ربحٍ مضمون ، فيصير هذا الربح أشبه بالربا ، لأنه دفع الثمن الأول مثلاً ١٠٠ ، وقبض الثمن الثاني ١٢٠ ، والسلعة دخلت ثم خرجت . قد يؤيد هذا أن المشافَّة من الشفّ وهو الزيادة كما بينا سابقًا . وفي أحاديث الربا ورد قوله ﷺ : « لا تبيعوا الذهب بالذهب ، إلا مِثْلاً بِمِثْل ، ولا تُشِفُّوا بعضَها على بعض . . . »[1] .

ولكن هذا التأويل غير صحيح ، لأن الذي اشترى السلعة لم يكن يعلم أنه سيبيعها مرابحة ، فربما باعها توليةً أو مُحَاطَّة أو مساومة . . . إلخ . وربما تكون الصورة التي نهى عنها ابنُ عباس أو كرهها هي أن يشتري له سلعة بالنقد ويبيعها إليه بالأجل ، ويكون توسطه بشراء السلعة لا معنى له إلا أنه أقرضه المال بربا . وقد ورد في بعض الكتب أن المرابحة ربًا[2] ، أو « المرابحة بيع الأعاجم » ( ده دوازده )[3] .

أما تفضيل المساومة على المرابحة لدى بعض الفقهاء ، فسببه أن البائعَ مرابحةً يأتمنه المشتري على الثمن الأول ، وقد لا يخلو تحديد الثمن الأول من غلط أو تأويل أو هوى . فقد يضيف البائع إلى الثمن الأول ما ليس منه ، كأن يشتري السلعة بأكثر من ثمنها ، أو لا يبين الأجل ولا مقداره إذا اشتراها بثمن مؤجل ، وللأجل حصة من الثمن ، أو يُدخِل أجرة نقل أو إصلاح لنفسه أو لغيره ، والحال أن هذا الغير متطوع لم يقبض منه شيئًا ، أو يحتسب مصاريف إصلاحها أو مداواتها ( إذا كان

---

(١) البخاري في البيوع ، ومسلم في المساقاة وغيرهما .
(٢) مصنف ابن أبي شيبة ٦/ ٤٣٦ ، والمحلى ٩/ ١٤ .
(٣) مصنف ابن أبي شيبة ٦/ ٤٣٤ و٧/ ٢٥٣ .

المبيع حيوانًا مَثلاً ) ، أو يكتم أنه مضى زمن على شرائها وانتفاعه بها ( إذا كان المبيع مسكنًا مَثلاً أو آلة ) .

لكن لا بأس بإضافة مصاريف الخياطة والصباغة والتطريز والقصر ، ومصاريف النقل والتخزين ، وسائر ما يزيد في قيمة المبيع ، وجرى العرف بإضافته إلى الثمن . فإذا اشتبه بالمصروف : هل تجب إضافته أم لا ؟ بيِّن ذلك . . . إلخ ما هو معروف في مظانِّه من كتب الفقه القديم على المذاهب المختلفة .

وتفصيل هذه المصاريف قليل الأهمية في بيع المرابحة المطبق في المصارف الإسلامية ، لأن المصاريف كلها تدخل في الثمن الأول لدى هذه المصارف ، ولا يقوم المصرف بإدخال أي إضافة على السلعة من تصنيع أو خياطة أو صبغ . . . إلخ . لكن قد يكون من المهم معرفة ما إذا كان على المصرف تفصيلها ، أو يكتفى بإجمالها دون تفصيل . وأميل إلى تفصيلها ولا سيما إذا طلبه المشتري ، فهو أدعى للثقة وأنفى للتهمة وأبرأ للذمة .

وعندي أن بيان البائع للثمن الأول يمكن أن يكون مؤيدًا بالفواتير والوثائق ، وهذا أبعد عن الغلط وسوء الظن ، ما لم تكن هذه الوثائق مزورة أو محورة .

ويصح أن يكون الربح في صورة مبلغ مقطوع ، أو في صورة نسبة من الثمن الأول ، مئوية أو غيرها[1] ، لأن المآل واحد . وما دام هذا البيع من بيوع الأمانة ، فعلى البائع أن يكون أهلاً لتحمل هذه الأمانة ، ومحترزًا من الخيانة أو شبهتها . قال تعالىٰ : ﴿ يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَخُونُواْ ٱللَّهَ وَٱلرَّسُولَ

---

(١) وفي هذه الحالة ( النسبة ) يجب أن يكون الطرفان عالمَيْن بالحساب ، حتى يتحقق العلم والرضا .

وَتَخُونُوٓاْ أَمَٰنَٰتِكُمْ وَأَنتُمْ تَعْلَمُونَ﴾ [الأنفال : ٢٧] . وقد نص بعض الفقهاء على أن السلعة إذا كان ثمنها في السوق أرخص ، لسبب أو آخر كحوالة الأسواق ( تغير الأسعار ) ، وجب على البائع إخبار المشتري به منعًا للتغرير وإخفاء المعلومات عن المشتري . وربما لم يوجبوا على المشتري إخبار البائع بثمن السوق إذا كان أغلى ، لافتراض أن البائع يعلم ثمن سلعته في السوق ، وهو راضٍ بثمن العقد .

والدافع إلى هذا النوع من البيوع هو أن المشتري قد يكون جاهلاً بالسلع وأثمانها ، يخشى الغبن في المساومة ، أو ليس لديه الوقت الكافي للتحري والتجول على الباعة والمماكسة . هذا إذا كانت المرابحة حالَّة ، أما إذا كانت مؤجلة ، فيستفيد المشتري أيضًا من الأجل ، ولكن هذا الأجل ليس للمرابحة علامةً مميزة لها عن المساومة ، فبيع المساومة يمكن أيضًا أن يكون مؤجلاً .

ومن أراد مرجعًا حديثًا في موضوع المرابحة أمكنه الرجوع إلى كتاب الدكتور عبد الحميد البعلي « فقه المرابحة في التطبيق الاقتصادي المعاصر » ، أو كتاب الدكتور أحمد علي عبد الله « المرابحة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية » ( رسالة دكتوراه ) .

**بيع المرابحة للآمر بالشراء كما في المصارف الإسلامية :**

تلك هي بإيجاز المرابحة في الفقه المأثور . أما المرابحة المطبقة اليوم في المصارف الإسلامية ، والمسماة بـ « بيع المرابحة للآمر بالشراء » أو لـ « الواعد بالشراء » ، فهي أن يتقدم الراغب في شراء سلعة إلى المصرف ، لأنه لا يملك المال الكافي لسداد ثمنها نقدًا ، ولأن البائع لا يبيعها له إلى أجل ، إما لعدم مزاولته للبيوع المؤجلة ، أو لعدم معرفته بالمشتري ، أو لحاجته إلى المال النقدي ، فيشتريها المصرف بثمن نقدي

ويبيعها إلى عميله بثمن مؤجل أعلى . ويتم ذلك على مرحلتين : مرحلة المواعدة على المرابحة ، ثم مرحلة إبرام المرابحة . وهذه المواعدة ملزمة للطرفين ( المصرف ، والعميل ) في بعض المصارف الإسلامية ، وغير ملزمة للعميل في بعض المصارف الأخرى . فإذا اشترى المصرف السلعة كان العميل بالخيار ، إن شاء اشترى وإن شاء ترك . ويفهم من هذا أن المصرف لا يلتزم بشراء السلعة ، ولكنه إذا اشتراها التزم ببيعها إلى العميل إذا اختار العميل شراءها . ولكن المصرف يحرص على شراء السلعة حفاظًا على سمعته .

ويبدو أن بعض المصارف الإسلامية تفضل أن تكون السلعة ، موضوع المرابحة ، من السلع المعمَّرة ، كي لا تنتقل ملكيتها إلى العميل إلا بعد سداد الأقساط جميعًا ، وهذا على الطريقة المعروفة في القوانين الوضعية بـ « الإجارة الساترة للبيع » أو « الآيلة للبيع » ، والتي سميت في المصارف الإسلامية بـ « الإيجار المنتهي بالتمليك »[(١)] . وفي بعض المصارف جرى التعبير عن هذا بأن البضاعة ومستنداتها ترهن رهنًا تأمينيًا لصالح المصرف إلى حين استيفائه كامل الثمن ، ويكون للمصرف حق امتياز البائع ، وله أن يطلب فوقها رهونات أو ضمانات إضافية[(٢)] . كما تفضل هذه المصارف أحيانًا التعامل بالسلع المستوردة ، لأنها سلع منمَّطة ، ومواصفاتها محددة ، ودرجة المخاطرة فيها درجة منخفضة ، ونسبة تحكم المصرف في تدفقها أعلى ، وتصريفها أسهل إذا ما قورنت بالسلع المحلية[(٣)] .

---

(١) السنهوري في الوسيط ٤/ ١٧٠ ، والقرنشاوي ص٤ .
(٢) أحمد علي عبد الله ص٢٦٨ .
(٣) القرنشاوي ص٤ .

على أن المرابحة المصرفية يمكن تطبيقها في شراء الأموال المِثْلية ، أو الأموال القِيمية ، كما في شراء المنقولات والعقارات .

**أهمية بيع المرابحة في المصارف الإسلامية :**

تطبق المرابحة في المصارف الإسلامية في عمليات الشراء الداخلية ( مرابحات داخلية ) وفي عمليات الاستيراد من الخارج ( مرابحات خارجية ) . وهذه المرابحات آخذة في التوسع والامتداد إذا ما قورنت بالمشاركات والمضاربات ( عمليات القِراض ) .

وإليك مثالاً عن أهمية عمليات المرابحة بالنسبة لمجموع عمليات التمويل :

| المصرف | النسبة | السنة | المصدر |
|---|---|---|---|
| البنك الإسلامي الأردني | ٨٠٪ | ١٩٨٦م | موسى شحادة ص١٣ |
| البنك الإسلامي في بنغلادش | ٦٥٪ | ١٩٨٤م | أوصاف أحمد ص٨ |
| مؤسسة فيصل المالية في تركيا | ٩٤٪ | ١٩٨٦م | شوقي شحاتة ص٨ |
| البنك الإسلامي لغرب السودان | ٥٤٪ | ١٩٨٤م | أوصاف أحمد ص٨ |
| بنك التضامن الإسلامي في السودان | ٦١٪ | ١٩٨٤م | نفسه |
| بنك قطر الإسلامي | ٩٨٪ | ١٩٨٤م | نفسه |

وفي هذا البنك الأخير ، بلغت عقود المرابحة ٦٦٥ عقدًا من أصل ٦٦٧ عقدًا ، والفرق عقدان فقط هما من عقود المشاركة .

ويذكر الأستاذ موسى شحادة المدير العام للبنك الإسلامي الأردني أن سبب « توجيه أغلب استثماراته إلى المرابحة ، بدل توجيهها إلى المساهمات والمشاركات ، لسرعة تسييلها ، ووضوح التدفق النقدي ،

ووضوح العائد »[١] . ويقصد بسرعة التسييل سرعة التنضيض بلغة الفقه الإسلامي ، أي تحويل الديون إلى نقود ؛ ويقصد بوضوح التدفق النقدي إمكان جَدْولة الثمن المؤجل في المرابحة على أقساط معلومة وبآجال معلومة ؛ كما يقصد بوضوح العائد إمكان حصول المصرف على عائد معلوم المقدار ، في صورة نسبة من الثمن الأول ، أي نسبة من رأس المال ، رأس مال العملية ، أي بدون مخاطرة كما هو الحال في المضاربة أو الشركة .

ويقول الدكتور شوقي إسماعيل شحاتة إنه « بظهور البنوك الإسلامية ، تعاظم دور بيع المرابحة للآمر بالشراء ، وخصوصًا بثمن مرجل ، بضوابطه الشرعية . وتأكدت أهميته وجدواه الاقتصادية وملاءمته علمًا وعملاً لطبيعة العمليات التمويلية والعمليات الإيرادية التي تجريها البنوك الإسلامية بعيدًا عن القروض ونظام الفائدة الربوية »[٢] .

ويقصد الدكتور شحاتة بملاءمة المرابحة لطبيعة العمليات التمويلية ملاءمتها لطبيعة العمل المصرفي التقليدي القائم على أساس العمل المضمون واجتناب المخاطرة . كما يقصد بملاءمة المرابحة للعمليات الإيرادية بعيدًا عن القروض والفائدة الربوية أن المصارف من طريق المرابحة استطاعت أن تحقق لنفسها إيرادات شبيهة بالفائدة من حيث الضمان ، ولكنها مشروعة في نظره .

غير أن الدكتور شحاتة لم يبين لنا كيف تأكدت أهمية المرابحة وجدواها الاقتصادية . لكن هناك بحوثًا أخرى تكفلت بخلاف رأيه ،

---

(١) موسى شحادة ص٢٢ .
(٢) شحاتة ص٩ .

كبحث الدكتور حاتم القرنشاوي بعنوان « الجوانب الاجتماعية والاقتصادية لتطبيق عقد المرابحة » .

يقول الدكتور القرنشاوي إن « التطبيق السليم لعمليات المرابحة يتطلب ، خلافًا لما قد يسود لدى بعض العاملين بالبنوك الإسلامية ، درجة عالية من المعرفة بظروف السوق ، وتطور الطلب على السلع المختلفة فيه ، وجهازًا فنيًا قادرًا على تحليل المناخ العام للسوق ، واتجاهات السياسة الاقتصادية في الأجل القصير والطويل ، وشبكة مصادر المعلومات لتأمين ما يكفي من بيانات عن المصادر البديلة للسلع ومواصفاتها وأسعارها ، فضلاً عن الاستعلامات المطلوبة عن العملاء طالبي التمويل . وتوافر ذلك يعني إمكانية قيام البنك بدوره المفترض كتاجر ، وليس كممول فحسب »[١] .

وواضح أن الدكتور شحاتة يصدر عن رؤية غير الرؤية التي يصدر عنها الدكتور القرنشاوي . فالدكتور شحاتة يصدر عن سهولة التطبيق وإمكان القيام بالعمل المصرفي الإسلامي غير بعيد عن العمل المصرفي غير الإسلامي ، بل وفق فلسفته في السيولة والربحية والضمانة ، حتى إن الفرق بين العملين لا يعدو أن يكون خلافًا في الشكل والصورة فحسب .

أما الدكتور القرنشاوي فقد أراد للمصرف الإسلامي أن يقوم بدور أصيل ومتميز في الاتجاهين الشرعي والتنموي معًا . فالعملية تتلاشى منها المآخذ الشرعية كلما كانت أكثر جدية ، بحيث يكون المصرف مؤهلاً فعلاً للقيام بعمليات البيع الحقيقية ، على أنه تاجر سلع ، لا على أنه ممول فحسب . ومن جهة أخرى فإن اتجاه المصارف في عملياتها إلى المرابحة ، وإلى المرابحة على السلع المعمَّرة المستوردة ، قد أدى إلى

---

(١) القرنشاوي ص٧ .

إهمال عمليات الاستثمار الإنتاجي الطويل الأجل ، وإلى « ترسيخ قيمة الربح السريع ، وتجنب المخاطرة ، وهو ما قد يتعارض مع قيم إسلامية أخرى »[1] .

**مناقشة بيع المرابحة للآمر بالشراء من حيث صحة التسمية :**

هذه التسمية هي من تركيب الدكتور سامي حمود[2] . ولا يفهم من رسالته أنه قد اختار قطعًا إلزام الطرفين بمواعدتهما ، وإن كان في ثنايا كلامه ما قد يدل على ميله للإلزام ، الذي توضح واستقرَّ فيما كتبه بعد ذلك ، لا سيما من حيث استخدامه لفظ « الآمر » بالشراء ، بدل « الواعد » بالشراء .

فإذا كان المذهب بعدم الإلزام ، فالتسمية تبدو غير موفقة ، لأن لفظ « الآمر » يفيد أن العميل ملتزم بأمره ، والمصرف ملتزم بتنفيذ أمر العميل[3] ، فكأنه وكيل مأجور . ولا يحسن أن يكون المصرف أجيرًا ، لأنه يصير أجيرًا ومُقرِضًا معًا ، إذ يقرض العميلَ ثمنَ الشراء ويتقاضى منه أجرًا على وكالته ، فتجتمع في العملية شبهة البيع مقرونًا بالسلَف ، وقد نهى رسول الله ﷺ عن بيعٍ وسلَف .

ولهذا السبب عدل بعض العلماء عن لفظ « الآمر بالشراء » إلى لفظ « الواعد بالشراء » ، وبهذا يعبِّر الاسم عن مرحلتي العملية : مرحلة الوعد ، ومرحلة البيع ، وذلك بغض النظر بعد ذلك عن المذهب المختار في الوعد ، هل هو الإلزام أو عدم الإلزام ؟

ويمكن تسمية العملية أيضًا « مواعدة على المرابحة » ، فهي مواعدة

---

(١) القرنشاوي ص٢ و٨ .

(٢) انظر رسالته تطوير الأعمال المصرفية ، ط٢ ، ص٤٣٠ .

(٣) انظر مقالي في مجلة المسلم المعاصر ص١٨٤ .

أولاً ثم مرابحة ، فإن كانت المواعدة غير ملزمة فكل منهما بالخيار . . . إلخ .

**مزايا المرابحة المصرفية :**

المرابحة المصرفية في نظر أنصارها مواتية للعمل المصرفي ، لا سيما بالمقارنة مع المشاركة والمضاربة ( القِراض ) ، فالمصرف يدفع فيها رأس مال معينًا ، ويتقاضى عليه ربحًا معلومًا ، ويستطيع دعم تمويله بضمان ، ويمكنه أن يتخفف قدر الإمكان من أعباء قبض السلعة ، فلا يحفظ من القبض إلا على الحد الأدنى الذي يُبقي على المصرف وساطتَه المالية وتجارته المالية غير السِلْعية . فإذا مَوَّل عملية ما عرف مسبقًا أقساط السداد ، وتاريخ سداد كل قسط ، وأرباحه من العملية .

وهناك عمليات لا يستطيع المصرف تمويلها عن طريق الشركة أو المضاربة ، مثل تمويلِ شراءِ الفردِ سيارةً لاستعماله الشخصي ، أو أثاثًا لمسكنه ، حيث لا تجارة ولا ربح يمكن الاشتراك فيه ؛ ومثل شراء الحكومة أنابيبَ لنقل المياه ، حيث لا يمكن مشاركة القطاع الخاص للقطاع العام في ملكية الأصل أو إدارته وإيراداته ؛ ومثل حال التجار الذين لا يريدون شركاء ، بل يؤثرون الدائنين على الشركاء من أجل الحصول على المال[١] .

ولكن أنصار المرابحة في هذه العمليات التمويلية انطلقوا من أن كل عملية مصرفية تقوم بها المصارف الربوية ، يجب أن تقوم بها المصارف الإسلامية ، فلم يبينوا ولم يناقشوا مدى أهمية تمويل شراء سيارات للاستعمال الشخصي عن طريق القرض ، كما أنهم لم يُعملوا أذهانهم

---

(١) حمود : تطبيقات ص٨ .

لاستكشاف أساليب أصيلة ، أو أساليب ملائمة لهذه العمليات أكثر من الديون ، مثل فرض ضرائب ، أو دَين عام بدون فائدة على الأغنياء أو على المصارف ، أو الاعتماد على التمويل الذاتي من طريق الادخار والاحتياطي . فالدين هَمٌّ بالليل ذُلٌّ بالنهار ، ألا ترى إلى هذه البلدان « النامية » المثقلة بالديون ، المرهقة بها ، حتى لو أعفيت من فوائدها ؟!

**التفريق بين المرابحة القديمة والمرابحة المصرفية الحديثة :**

١ـ السلعة في المرابحة القديمة تكون موجودة حاضرة لدى البائعِ مرابحةً ، وغير موجودة ولا حاضرة لديه في المرابحة المصرفية .

٢ـ المرابحة القديمة تنعقد مرة واحدة في مجلس العقد ، أما المرابحة المصرفية ففيها مرحلتان : مرحلة المواعدة ، ومرحلة المعاقدة .

٣ـ المواعدة في المرابحة المصرفية قد تكون ملزمة ، مع أن الثمن لا يزال مجهولاً ، إذْ لم يشترِ المصرف السلعة بعد ، ولم يعرف كلفتها ( ثمنها الأول ) . أما الثمن في المرابحة القديمة فمعلوم في المجلس .

٤ـ في المرابحة القديمة يكون البائعُ مرابحةً قد اشترى السلعة لنفسه بلا ريب ، سواء للانتفاع بها ، أو للاتجار بها ، وقد يمضي وقت بين شرائها وإعادة بيعها . أما في المرابحة المصرفية فلا يشتري المصرف السلعة إلا بناء على طلب العميل ووعده بشراء السلعة ، فهو يشتريها لا لكي ينتفع بها ، بل ليعيد بيعها بمجرد حصوله عليها .

٥ـ المرابحة القديمة قد تكون مرابحة حالَّةً أو مؤجلة . أما المرابحة المصرفية فالغالب أنها مؤجلة ، فالمصرف يشتري السلعة بثمن نقدي ، ليعيد بيعها بثمن مؤجل .

٦ـ المرابحة القديمة إذا كانت حالَّة فربح البائع فيها كله ربح نقدي لقاء جهده ووقته ومخاطرته ، أما المرابحة المصرفية المؤجلة فربح المصرف

فيها كله ربح ناشىء عن التأجيل ، أي ربح في مقابل الأجل . ولو أراد المصرف الحصول أيضًا على ربح نقدي لارتفعت كلفة التمويل ، بما قد يؤدي إلى إحجام العميل عن التعامل معه . وغالبًا ما لا يعترف العميل للمصرف إلا بدوره التمويلي في العملية . أما الدور التجاري فهو ما ينهض به العميل ، وتدخّل المصرف في هذا الدور ليس إلا من باب تَحِلَّةِ العمل .

٧ـ المرابحة القديمة فيها خلاف بين الفقهاء حول ما يجب أن يدخل في الثمن الأول أو لا يدخل ، من مصاريف وأجور وسواها . أما المرابحة المصرفية فالأمر فيها ها هنا سهل ، إذ كل التكاليف تدخل في الثمن الأول ، وما قد يقال بعدم إدخاله في الثمن ، كمصاريف التأمين مثلاً ، يمكن إدخاله في الربح .

٨ـ في المرابحة القديمة قد يكون البائعُ مرابحةً أَدخل على السلعة قيمة مضافة من إصلاح أو تصنيع أو مداواة أو خياطة أو صباغة . أما في المرابحة المصرفية فالمصرف لا يُدخل على السلعة أي إضافة ، فهو تاجر يشتري السلعة ليعيد بيعها فورًا كما هي .

٩ـ في المرابحة القديمة قد تكون السلعة قابلة للزيادة والنماء ، كأن تكون حيوانًا يسمن ويكبر ويلد ، أو شجرًا يُثمر . أما المرابحة المصرفية فتجري على سلع غير قابلة للنماء ، لأن المصرف لا يتحمل مثل هذه المسؤوليات في التكاثر والعلف والنماء .

ولذلك كان جديرًا بمن بحث المرابحة المصرفية أن لا يعرض للمرابحة القديمة إلا في حدود صلتها بالمرابحة المصرفية ، فتفصيل ما يضاف وما لا يضاف إلى الثمن الأول ، والتعرض للسلع الحيوانية أو النباتية القابلة للنماء. . . كل هذا وأمثاله لا قيمة له في المرابحة المصرفية

الحديثة ، ولا حاجة للإطالة به . أما ما أشار إليه المالكية من وجوب تفصيل عناصر الثمن الأول أو الاكتفاء بالإجمال فمناقشته مهمة ومفيدة ، والله أعلم .

## زيادة الثمن المؤجل على المعجل في المرابحة :

إذا اشترى البائعُ مرابحةً السلعةَ بثمن معجل ، وكانت المرابحة معجلة ، أي بثمن معجل ، فها هنا لا مشكلة . لكن قد يحدث أحيانًا أن يكون البائعُ مرابحةً قد اشترى السلعة بثمن مؤجل ، فإن باعها مرابحةً للأجل نفسه ( ثلاثة أشهر مثلاً إذا كان الأجل الأول ثلاثة أشهر ) فلا مشكلة أيضًا . أما إذا اشتراها بثمن مؤجل ثم باعها بثمن مؤجل إلى أجل أقل ، فلا بد للبائعِ مرابحةً من بيان هذا للمشتري ، لأن للزمن حصة من الثمن عند جمهور الفقهاء ، والأثمان تختلف باختلاف الأزمان ( الآجال )[1] .

وزيادة الثمن للأجل جائزة ، وليست ربًا محرمًا كما وهم بعض الناس ، وقد دافعت عن ذلك نقلاً وعقلاً في غير هذا الموضع[2] .

ولكن زيادة الثمن للأجل قد تصير حرامًا إذا اتُخذت ذريعةً للربا الحرام . فالبائع قد يبيع بثمن مؤجل مقداره مائة ، ثم يخصم هذا الثمن ( الممثل بورقة تجارية : سُفْتَجة أو سند إذْني ) لدى مصرف ، فيحصل مثلاً على تسعين في الحال . فالبيع بثمن مؤجل أعلى من المعجل جائز ، ولكن قيام البائع بخصم الثمن المؤجل لدى المصرف حرام ، لأن من شأنه

---

(١) قارِنْ البعلي ص٦٩ـ٧٠ و١٩٣ـ١٩٤ ، وأحمد علي عبد الله ص٧٢ـ٧٤ و٨٥ـ٩٢ و١٢٦ـ١٢٨ .

(٢) انظر مقالي بمجلة الأمة : القول الفصل في بيع الأجل ص٥٤ ؛ وكتابي : الربا والحسم الزمني ص٣٣ ، وكتابي : بيع التقسيط ص٣٩ .

أن المصرف يقرض البائع تسعين حالَّة في مقابل مائة مؤجلة ، وهذا ربا قرضٍ أو ربا نسيئةٍ محرم .

وقد تصير الزيادة في الثمن المؤجل على المعجل موضوعًا لبعض الحيل الربوية ، فيبيعه بثمن مؤجل ويشتري منه ما باعه بثمن معجل ، أو يبيعه بثمن مؤجل إلى أجل معلوم ، ويشتري منه ما باعه بثمن مؤجل إلى أجل معلوم أدنى من الأجل الأول ، فهذا ينقل البيوع من بيوع أجل جائزة إلى بيوع آجال غير جائزة ( بيوع عِينة ) . فلا بد إذن من التفريق بين بيوع الأجل وبيوع الآجال ، وهذه العبارة الأخيرة استخدمها بعض الفقهاء ( المالكية وغيرهم ) للتعبير عن الحيل الربوية .

ومن هذا الباب حديث عائشة مع زيد بن أرقم ، إذْ بِيع العبد بثمن نقدي مقداره ٦٠٠ دينار ، ومؤجل مقداره ٨٠٠ دينار[(١)] . والخلاف بين العلماء في هذا الحديث ليس خلافًا في زيادة الثمن المؤجل على المعجل ، بل هو خلاف فيما وراء ذلك ، حول بيع العبد بـ ٨٠٠ دينار مؤجلة وإعادة شرائه بـ ٦٠٠ دينار معجلة .

وقد ميزت فيما كتبت سابقًا بين جواز البيع بثمن مؤجل أعلى من المعجل ، وبين عدم جواز اتخاذ هذا الجواز سبيلاً إلى العِينة أو بيوع الآجال ، فحسبه بعض الإخوة من باب التناقض[(٢)] .

**اختلاف صور المرابحة المصرفية من مصرف إسلامي إلى آخر :**

لا يمكن القول إن المصارف الإسلامية تستوي جميعًا في موقفها من بيع المرابحة ، بحيث تتفق على صورة أو صور موحدة منه . فهناك مصارف تطبق الإلزام بالمواعدة على كل من المصرف والعميل ، فيلتزم

---

(١) الأم ٣/ ٦٨ ، والمحلَّى ٩/ ٦٠ ، وبداية المجتهد ٢/ ١٣٩ .

(٢) أبو غدة ص٢١ .

المصرف بشراء السلعة وبيعها إلى العميل ، كما يلتزم العميل بشراء السلعة من المصرف . وثمة مصارف أخرى تطبق الإلزام بالوعد على المصرف فقط ، دون العميل ، فإذا اشترى المصرف السلعة التزم ببيعها إلى العميل إذا رغب العميل في ذلك . وربما لا توجد مصارف تطبق عدم الإلزام ، أي الخيار ، بالنسبة لكل من المصرف والعميل ، إلا أنه يمكن القول بأن المصارف التي تُلزم نفسها دون العميل ليست بعيدة عن الخيار للطرفين ، لأن المصرف غير ملزم بشراء السلعة ، إنما يلزم فقط ببيعها إذا اشتراها .

وهناك مصارف تطبق الإلزام في المرابحات الخارجية ، والخيار في المرابحات الداخلية(١) .

وهناك مصارف تحدد الثمن الأول والربح منذ المواعدة(٢) ؛ ومصارف تحدد الربح عند المواعدة ، ولكنها لا تحدد الثمن الأول إلا بعد شراء السلعة .

وهناك مصارف تشتري السلعة لنفسها أولاً ، وربما تودعها في مخازن لها ، قبل بيعها ؛ وهناك مصارف أخرى لا تشتري السلعة إلا بناء على طلب العميل ، ولحسابه .

وربما أخذت المرابحة ، في بعض الأحيان ، صورة « اتفاق مسبق بين البنك وبعض الموردين على تصريف سلعهم » ، فإذا اتجه العميل إلى المورد أرسله المورد إلى البنك لكي يصدر له أمر توريد ، ويوكله في عملية المرابحة(٣) .

---

(١) أبو غدة ص٦ و١٤ .

(٢) حمود : تطبيقات ص١٤ .

(٣) محمد عبد الحليم عمر ص١٥ .

وقد تكون المرابحة بأن يمنح المصرف النقود للآمر بالشراء ، ليشتري السلعة بنفسه ، ثم يبيعها لنفسه[1] .

وربما جرت المرابحة بأن يشتري المصرف سلعة ما من عميله بثمن نقدي ، ثم يبيعها إليه بثمن مؤجل أعلى . وقد لا يكون مهمًا حضور السلعة أو غيابها في مجلس العقد ، بل قد لا يكون مُهمًا أن يكون وجودها حقيقيًا أو موهومًا ، لأنها دخلت في المجلس لتخرج في المجلس نفسه[2] .

لقد أغرق بعض الفقهاء في الحيل ، وزادها بعض « المنفذين » إغراقًا ، وجعلوا العملية أشبه باللعب منها بالجد . وربما لهذا السبب يَعتبر البنكُ المركزي المصري عمليةَ المرابحةِ عمليةَ قرضٍ[3] .

## هل المرابحة المصرفية عملية مستحدثة ؟

زعم بعض الكاتبين أن المرابحة المصرفية عملية مستحدثة ، إما لعدم اطلاعه على أقوال الفقهاء في هذا الباب ، وإما لأنه أراد الذهاب فيها إلى مذهب آخر لا يوافق فيه مذاهبهم . وسنبين في هذه الدراسة أن شراء شيء بثمن نقدي وبيعه بثمن مؤجل ليس أمرًا جديدًا على الفقه الإسلامي ، كما سنبين أن المواعدة في هذه العملية إذا كانت ملزمة لم يُجِزْها أي مذهب من المذاهب الفقهية الأربعة . وهذا دليل على أن العملية ليست مستحدثة .

ويبدو أيضًا أن العثمانيين قد لجأوا أيضًا إلى المرابحة وأصدروا قانونًا

---

(١) حمود : تطبيقات ص١٥ .
(٢) محمد فهيم خان ص٣ .
(٣) شلبي ص٢٧ .

سمي « قانون المرابحة العثماني في المسائل المدنية »[1] .

## نظام المرابحة

**المادة١ـ** اعتبارًا من تاريخ نشر هذا النظام تعين تسعة في المابة فائدة سنوية حدًا أعظم لكل أنواع المداينات العادية والتجارية[2] .

**المادة٢ـ** إن مقاولات الفائدة التي عقدت على حساب ١٢ في المابة قبل تاريخ نشر هذا النظام هي مرعية ومعتبرة إلى يوم إعلان هذا النظام .

**المادة٣ـ** إذا تبين وقوع مقاولة على فائدة زائدة عن حدها النظامي ، إما صراحة في السند بين الدائن والمديون ، أو بثبوت ضمها إلى رأس المال ، فيصير تنزيل مقدار الفائدة السنوية إلى تسعة في المابة .

**المادة٤ـ** فائدة الديون مهما مرَّ عليها من السنين ، فلا يجب أن تتجاوز مقدار رأس المال ، وجميع الحكام ممنوعون من الحكم بالفائدة التي تتجاوز رأس المال .

**المادة٥ـ** إن إجراء الفائدة المركبة في الاقتراضات غير جائز إلا :

أولاًـ إذا لم يصر تسليم دفعات من طرف المديون في ظرف ثلاث سنوات على حساب المبلغ المستقرض .

---

(١) ذكره السنهوري في مصادر الحق ٣/ ٢٤٨ ، وانظر أيضًا نظام المرابحة في الجزء الثاني من مجموعة القوانين ليوسف صادر ، ص٢٦٢ـ٢٦٣ . وننقل نصه لعدم تيسر الرجوع إليه .

(٢) يتبين من مراجعة قرارات الموراتوريوم ( تأجيل الديون ) المنشورة في الصفحة ٤٠٢ من المجلة القضائية السنة الثانية أنه أجيز أن يحسب للديون غير المنصوص عن مقدار فائدتها ٤ في المئة عن الأموال المودعة في البنوكة ( كذا ) و٧ في المئة لسائر الديون ، وذلك من تاريخ ٢١ تموز سنة ١٣٣٠هـ ( ٣ آب سنة ١٩١٤م ) لتاريخ ٢٦ شباط سنة ١٩٢١م وفقًا لقرار تسديد الديون المؤجلة رقم ٦٥٥ .

**ثانيًا**ـ إذا حصل اتفاق بين الدائن والمديون على ضم فائدة الثلاث السنوات التي صار إجراء تمشية حساب الفائض بها إلى أصل المال ، فيمكن حينئذ تمشية فائدة مركبة لأجل ثلاث سنين فقط . وإن معاملات الفائض المركب الناشيء عن الحساب الجاري بين التجار توفيقًا لأحكام قانون التجارة هي مستثناة .

**المادة٦**ـ إنه ما دامت معاملة الإقراض والاستقراض جارية بين الدائن والمدين ، فسواء أريد نقل ( لعله خطأ صوابه : قفل ) الحساب أو تجديد سند الدين ، فإن دعوى تنزيل الفائدة إلى الحد النظامي هي مسموعة ، أما إذا صار أداء الدين وصار قطع المعاملات بين الدائن والمديون فإن دعوى استرداد الفائض الفاحش تكون غير مسموعة .

**المادة٧**ـ إن نظام المرابحة المؤرخ في ١٦ أيلول سنة ١٢٨٠هـ ( لعل صواب هذه السنة ١٨٨٠م ) هو مفسوخ اعتبارًا من تاريخ نشر هذا النظام .

**المادة٨**ـ إن نظارة العدلية مكلفة بتنفيذ أحكام هذا النظام .

في ٩ رجب سنة ١٣٠٤هـ ، وفي ٢٢ مارس سنة ١٣٠٣م ( لعل الصواب ١٨٨٦م ) .

ومن هذا النظام نستنتج ما يلي :

١ـ إنه في أيام العثمانيين قد صدر نظام مرابحة مؤرخ في ١٦ أيلول ( سبتمبر ) ١٨٨٠م . نَسخه هذا النظامُ الجديد المؤرخ في ٢٢ آذار ( مارس ) ١٨٨٦م .

٢ـ الفائدة ، والفائض ( انظر المادة ٥ و٦ ) ، والمرابحة في لغة هذا النظام أو القانون هي بمعنى واحد .

٣ـ المقصود بالمرابحة هو الزيادة في المداينة في مقابل الزمن .

٤ـ وقد تدخل القانون العثماني لوضع حد أعلى ( سقف ) لهذه المرابحة لا يجوز تجاوزه ، كان ١٢٪ قبل صدور هذا النظام ، وصار في ظله ٩٪ ، وهذا المعدل لا يزال يعتبر في بعض القوانين العربية أعلى معدل فائدة مسموح به قانونًا ، وهو معدل فوائد التأخير في السداد الذي يكون أعلى من معدل الفوائد التعويضية .

٥ـ لا يجوز أن تتجاوز الفوائد مقدار أصل المال مهما كان أجل الدين . ومن شأن هذا بالطبع أن لا يتم الإقراض إلا لآجال قصيرة .

٦ـ حدد القانون الحالات التي يجوز فيها اللجوء إلى الفائدة المركبة ( الفائض المركب ) .

وهذه الحالات هي :

١ ) إذا تأخر المدين في دفع أحد الأقساط لمدة بلغت ثلاث سنوات ، أو لم يسدد أي قسط خلال هذه المدة ، لا نتيجة تأخير ، بل نتيجة اتفاق .

٢ ) واتفق الطرفان ( الدائن والمدين ) على سريان هذه الفائدة المركبة لمدة لا تتجاوز ثلاث سنوات . ويلحظ أن القانون استخدم لفظ « التمشية » بمعنى اللفظ المستخدم اليوم وهو « سريان » أو « تحقيق سريان » .

٣ ) الحسابات الجارية بين التجار .

٧ـ لا تسمع دعوى تنزيل الفائدة إلى الحد النظامي إذا تم سداد الدين ، وصفي الحساب بين الطرفين ، ولم يبق منه شيء .

* * *

هذا ويلاحظ أن مجلة الأحكام العدلية ، وهي القانون المدني العثماني ، قد سكتت عن أي نص فيها يحرم الربا . وسادت أيام العثمانيين حيل فقهية كثيرة للتغلب على حرمة الربا ، من هذه الحيل ما أطلق عليه بيع المعاملة ، وهو أن يبيعه المقرض شيئًا بأكثر من ثمنه ، أو يبيعه المقترض شيئًا بأقل من ثمنه ، تمكينًا للمقرض من وصوله إلى منفعة القرض ( انظر حاشية ابن عابدين ، فصل في القرض ، مطلب كل قرض جر نفعًا حرام ، ج٥ ص١٦٦ ؛ وانظر التنظيمات الاجتماعية والاقتصادية في البصرة في القرن الأول الهجري ، لصالح أحمد العلي[1] ، بيروت ، دار الطليعة ، ط٢ ، ١٩٦٩م ص٢٩٠ ) .

ويبدو أن ابن عابدين قد استخدم أيضًا المرابحة بمعنى الربح لأجْل الأَجل . قال : « إذا قضى المديون الدين قبل الحلول ، أو مات ( فَحَلَّ بموته ) فأُخذ من تركته ، فجواب المتأخرين أنه لا يأخذ من المرابحة ( أي من الربح المقابل للأجل ) التي جرت بينهما إلا بقدر ما مضى من الأيام »[2] .

وأوضح هذا الشيباني النحلاوي فقال : « صورته : اشترى شيئًا بعشرة نقدًا ، وباعه لآخر بعشرين إلى أجل هو عشرة أشهر ، فإذا قضاه بعد تمام خمسة أشهر ، أو مات بعدها ، يأخذ خمسة ويترك خمسة »[3] .

---

(١) قال : « لا ريب أن الوظيفة الأساسية للبنوك هي خلق الاعتماد ، وإقراض النقود . ولما كان الربا محرمًا في الإسلام فقد اضطر الأتقياء إلى مزج أعمال البنوك بالتجارة ، فيبيعوا المدينين بسعر أعلى من سعر السوق ، على أن يكون الدفع مؤجلاً ، والفرق بين سعر السوق وسعر البيع هو في الحقيقة الفائدة على ثمن البضاعة ، عن المدة التي يؤجل فيها الدفع عن ثمن الشراء . ويدعى هذا العِينة أو التورُّق » .

(٢) الحاشية ٥/ ١٦٠ ، والعقود الدرية ١/ ٢٧٨ .

(٣) الدرر المباحة ٥٣ ، وحاشية ابن عابدين ٦/ ٧٥٧ .

فكيف يقال بعد هذا إن المرابحة المصرفية عملية مستحدثة ؟

بل لقد روى الإمام مالك في الموطأ ٢/ ٦٦٣ ، في باب النهي عن بيعتين في بيعة ، أنه بلغه أن رجلاً قال لرجل : ابْتَعْ لي هذا البعيرَ بنقدٍ ، حتى أبتاعَه منك إلى أجل ، فَسُئل عن ذلك عبدُ الله بنُ عمر ، فكرهه ونَهى عنه .

وهذا مطابق تمامًا للمرابحة المصرفية ، إذا كان الوعد فيها ملزمًا ، وسيأتي الكلام عنه في هذه الورقة .

**المرابحة المصرفية الملزمة غير جائزة بإجماع المذاهب الأربعة :**

قررنا آنفًا أن المرابحة المصرفية الملزمة ليست مستحدثة ، وهَاك آراء الفقهاء من المذاهب الأربعة التي أجمعت على عدم جوازها :

١ـ **من الفقه المالكي** : روى الإمام مالك في الموطأ ٢/ ٦٦٣ ، باب النهي عن بيعتين في بيعة : أنه بلغه أن رجلاً قال لرجل : ابْتَعْ لي هذا البعير بنقد ، حتى أبتاعه منك إلى أجل ، فَسُئِل عن ذلك عبدُ الله بنُ عمر ، فكرهه ونهى عنه .

وقال ابن جُزَي في القوانين الفقهية ص٢٨٤ : « إن العِينة ثلاثة أقسام : الأول : أن يقول رجل لآخر : اشترِ لي سلعة بعشرة ، وأعطيك خمسة عشر إلى أجل ، فهذا ( ربًا ) حرام . والثاني : أن يقول له : اشترِ لي سلعة ، وأنا أربحك فيها ، ولم يُسَمِّ الثمن ، فهذا مكروه . والثالث : أن يطلب السلعة عنده فلا يجدها ، ثم يشتريها الآخر من غير أمره ، ويقول : قد اشتريت السلعة التي طلبتَ مني ، فاشترِها مني إن شئت ، فهذا جائز »[1] .

---

(١) وانظر ابن رشد في المقدمات ص٥٣٨ ، والباجي في المنتقى ٥/ ٣٩ ، والشرح الكبير=

**٢ـ من الفقه الشافعي :** قال الإمام الشافعي في الأم ٣/ ٣٣ ، كتاب البيوع ، باب في بيع العُروض : « إذا أرى الرجلُ الرجلَ السلعةَ فقال : اشترِ هذه وأُرْبِحُك فيها كذا ، فاشتراها الرجل ، فالشراء جائز ، والذي قال : أُرْبِحك فيها ، بالخيار ، إنْ شاء أَحدثَ فيها بيعًا ، وإن شاء تركه . وهكذا إن قال : اشترِ لي متاعًا ، ووصفه له ، أو متاعًا أيَّ متاعٍ شئت ، وأنا أُربحك فيه ، فكل هذا سواء : يجوز البيع الأول ، ويكونُ هذا فيما أعطى من نفسه بالخيار ، وسواء في هذا ما وصفت إن كان قال : ابتاعه ( كذا أي ابتعْه ) وأشتريه منك بنقد أو دين : يجوز البيع الأول ، **ويكونان بالخيار في البيع الآخر** ، فإن جدداه جاز . **وإن تبايعا به على أن أَلزما أنفسهما الأمرَ الأول فهو مفسوخ** من قِبَل شيئين : أحدهما أنه تبايعاه قبل يملكُه ( كذا صحيح مثل : قبل أن يملكَه ، خلافًا لما ظنه بعضُ الكتاب ) البائعُ ، والثاني أنه على مخاطرةٍ أنك إن اشتريتَه على كذا أُرْبِحْك فيه »[1] .

**٣ـ من الفقه الحنفي :** في كتاب الحيل للإمام محمد بن الحسن ص٧٩ و١٢٧ رواية السرخسي : قلت : أرأيتَ رجلاً أمر رجلاً أن يشتري دارًا بألفِ درهم ، وأَخبره أنه إن فعل اشتراها **الآمر** بألفِ درهمٍ ومائةِ درهم ، فأراد المأمورُ شراءَ الدارِ ، ثم خاف إن اشتراها أن **يبدوَ للآمر** فلا يأخذها ، فتبقى في يد المأمور ، كيف الحيلةُ في ذلك ؟ قال : يشتري المأمورُ الدارَ على أنه بالخيار فيها ثلاثة أيام ( . . . ) **وإن لم يرغب الآمر في شرائها** تمكن المأمور من ردّها بشرط الخيار ، فيدفع عنه الضرر بذلك[2] .

---

= للدردير ٣/ ٨٩ ، والكافي لابن عبد البر ٢/ ٥٧٢ .

(١) وانظر مقالي في المسلم المعاصر ، ص١٧٩ـ١٨٩ .

(٢) وانظر بيع المرابحة للأشقر ص٤٦ .

فلو كان من الممكن أن يكون الوعد بالبيع أو بالشراء مُلزمًا لما احتاج المأمور أن يشتري بالخيار لثلاثة أيام أو غيرها . وفي النص ما يدل على أن « الآمر بالشراء » غير ملزم بالشراء ، فقد يأمره بالشراء ، ثم يبدو له ألا يشتري ، ألا يرغب في الشراء ، فهو بالخيار : إن شاء اشترى وإن شاء ترك .

**٤ـ من الفقه الحنبلي :** في إعلام الموقعين ٤/ ٢٩ لابن القيم نص مثل هذا النص الذي تقدم في الفقه الحنفي . فلو كان الوعد ملزمًا لما اشترى المأمور بالخيار ، ولما رجع الآمر عن رغبته .

وتجدر الإشارة إلى أن كلاً من نص الإمام ابن القيم ونص الإمام محمد لم يَرِدْ فيهما ما يدل على أن المرابحة حالَّة أو مؤجلة ، لكن المهم فيهما أن الإلزامَ في المرابحة لا يجوز .

**الوعد في المرابحة هل هو ملزم أم غير ملزم ؟**

ذكرنا أن المرابحة المصرفية تجري في المصارف الإسلامية ، أو في فتاوى المفتين لها ، على مرحلتين : مرحلة المواعدة ، ثم مرحلة المعاقدة . فإذا اشترى المصرف السلعة ، عرضها على العميل ، فكان هذا العميل بالخيار ، على رأي من خيَّره ولم يلزمه بوعده ، أو كان ملزمًا بالشراء وإبرام عقد البيع ، على رأي من ألزمه ولم يترك له الخيار .

ومن المصارف الإسلامية التي أخذت بإلزام المصرف دون العميل المصارف السودانية التالية :

- بنك فيصل الإسلامي .
- بنك التضامن الإسلامي .
- بنك البركة .

- البنك الإسلامي لغرب السودان[1] .

ولا ريب أن ذلك بتأثير الاتجاه السوداني الذي يتزعمه الدكتور الصديق الضرير .

والحقيقة أن الإلزام بالمواعدة ولو ملنا إليه ، وأخذنا به على العموم ، إلا أننا نجد أن الأخذ به في المرابحة يؤدي إلى محظورات شرعية ، وهو ما بينته في مواضع متعددة ، وبينه كذلك كل من الدكتور الصديق الضرير ، والدكتور أحمد علي عبد الله ، والدكتور محمد سليمان الأشقر ، والدكتور عبد الله العبادي ، والدكتور حسن عبد الله الأمين .

فهناك حالات لا يكون فيها الوعد ملزمًا ، بل يجب فيها إخلافه ، فلو وعد أحدهم ، بل نَذر أو حَلف ، أن لا يفعل خيرًا ، أو أن يفعل معصية أو حرامًا ، ألا ترى أن عليه أن يُخلِف وعده ، ويفعل الخير ، ويمتنع عن المعصية والحرام ، ويكفر عن يمينه إذا حلف ؟[2] .

إذن لا يمكن القول بالإلزام بالوعد مطلقًا ، فبالإضافة إلى ما ذُكر ، فإن المتبايعين في خيار مجلس العقد أعطى لهما الشارع خيار المجلس[3] ، ولا يستطيع أحد أن يتذرع بعدم الخيار مدعيًا بأن الالتزام قد قام بينهما ، أو أن المواعدة بينهما ملزمة .

والإلزام للطرفين ، عند من ذهب إليه ، يَدخله أن إلزام العميل لا يتقابل ولا يتناظر تمامًا مع إلزام المصرف ، ذلك بأن المصرف لا يلتزم حيال العميل إلا بعد شراء السلعة . فإذا رأى أن الشراء في مصلحته

---

(١) أحمد علي عبد الله ص٢٥٣ .

(٢) انظر مقالي في الأمة ، ص٢٧ .

(٣) العبادي ص٥٩ .

اشترى ، وإلا فلا ، وهذا من شأنه أن يؤدي في الواقع إلى إلزام العميل حقيقة والمصرف ظاهرًا .

ومما يُشْكِل أيضًا أن إلزام العميل بالشراء ، لا يمكن شرعًا إذا لم يكن الثمن معلومًا في وقت الإلزام ، فمعلومية الثمن مطلوبة في كل بيع شرعي ، لأجل تحقيق التراضي ، فكيف يتم التراضي على مجهول ؟ وكذلك المواعدة إذا كانت ملزمة للعميل ، فكيف يلتزم ، والثمن الأول للمرابحة لم يعلم بعد ؟ إن الذي دعا إلى العلم بالثمن في البيع هو نفسه الذي يدعو إلى العلم بالثمن في المواعدة الملزمة بالبيع ، ألا وهو التراضي على المعلوم ، فالتراضي على مجهول غير متصور . إن الإلزام بالوعد في المرابحة يتنافى مع الرضا المطلوب شرعًا في البيوع والتجارات[1] ، ولا سيما على رأي من رأى أن للمصرف أن يشتري السلعة للعميل بدون تحديد الثمن في وقت المواعدة ، بل بالاقتصار على تحديد نسبة الربح إلى التكلفة ، فهذا رضًا بالمجهول ، والرضا بالمجهول لا يصح في البيع[2] .

ومن اضطر إلى إخلاف وعده ، دون أن يكون في نيته الكذب أو الإخلاف وقتَ المواعدة ، فليس بمنافق ولا آثم . قال تعالىٰ : ﴿ فَأَعْقَبَهُمْ نِفَاقًا فِي قُلُوبِهِمْ إِلَىٰ يَوْمِ يَلْقَوْنَهُ بِمَا أَخْلَفُوا اللَّهَ مَا وَعَدُوهُ وَبِمَا كَانُوا يَكْذِبُونَ ۝٧٧ أَلَمْ يَعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ يَعْلَمُ سِرَّهُمْ وَنَجْوَاهُمْ وَأَنَّ اللَّهَ عَلَّامُ الْغُيُوبِ ﴾ [التوبة : ٧٧ـ٨٠] .

وفي بصائر ذوي التمييز في لطائف الكتاب العزيز للفيروزأبادي

---

(١) مقالي في الأمة ص٢٦ ، وأحمد علي عبد الله ص٢١٥ .

(٢) قواعد الأحكام للعز بن عبد السلام ٢/ ١٧٦ ، والطرق الحكمية لابن القيم ص٢٦٤ حيث ذكر أن البيع « يعتبر فيه الرضا ، والرضا يتبع العلم » .

٥/ ٢٣٧ « العِـدَة دَيـن » رواه الطبـرانـي فـي الأوسـط عـن علـي وابـن مسعود[١] ، و« العِدَة عَطِيَّة » رواه أبو نعيم في الحلية عن ابن مسعود[٢] . فلا يقال إذن إن العِدة دَين بإطلاق ، ولا عطية بإطلاق .

إن الله سبحانه وتعالىٰ لا يخلف وعده ، لأنه عالم وقادر ، بخلاف البشر ، فإنهم يَعِدُون أحيانًا ولا يَعقِدون ، لاحتمال الإخلاف نتيجةَ نقصِ علمهم وقدرتهم . فليس من المناسب أن نجعل الوعد ملزمًا كالعقد ، ولا أن نجعل العقد كالوعد غير ملزم ، فلكل منهما دور ووظيفة لا يجب التعدي عليهما .

وقد بحث فقهاؤنا السابقون المواعدة في المعاوضات ، بمناسبة الصرف ( المواعدة في الصرف ) ، فمنهم من أجاز المواعدة ، ومنهم من لم يُجِزْها ، ولكن أحدًا منهم لم يجعلها ملزمة ، لأن الإلزام بها يؤدي إلى الربا ، وإلى الصرف المؤجل[٣] .

هذا وقد توسع بعض العلماء المعاصرين في الوعد الملزم ، فأخذوا به في المرابحة ، وفي المصارفة[٤] ، وفي الإجارة التمويلية leasing[٥] ، وفي التأمين[٦] ، وفي سندات المقارضة[٧] ، فاحتاج الأمر إلى دراسة

---

(١) الفتح الكبير .
(٢) الفتح الكبير .
(٣) الأم ٣/ ٢٧ ، والمحلى ٨/ ٥١٣ ، ومقدمات ابن رشد ٢/ ١٨١ ، والقوانين الفقهية لابن جزي ص٢٧٦ ، والخرشي على خليل ٥/ ٣٨ .
(٤) محمد خاطر ص٢٢٥ و٢٢٨ و٢٣٠ ، وفتاوى بيت التمويل الكويتي ، ط١ ، ص٨٩ـ٩٠ .
(٥) قرارات مجمع الفقه الإسلامي بجدة ، صحيفة الشرق الأوسط ليوم السبت ٢٥/ ١٠/ ١٩٨٦م ص١٠ .
(٦) الزرقاء : نظام التأمين ص٥٨ و١٣١ .
(٧) سامي حمود : تصوير حقيقة سندات المقارضة ص٧ من المذكرة .

منفردة لمسألة الوعد الملزم وتطبيقاتها المعاصرة ، لتأصيل هذه المسألة ودراستها قبل الأخذ بها مفتاحًا سحريًا في كل مناسبة ومناسبة .

**المالكية برغم قولهم بالوعد الملزم لم يصححوا الإلزام بالوعد في المرابحة :**

استند العلماء في المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي بدبي على مذهب المالكية في الوعد فقالوا : « إن مثل هذا الوعد ملزم للطرفين قضاءً طبقًا لأحكام المذهب المالكي » .

على أن صور بيع المرابحة ليست جديدة على المذهب المالكي ، ولم يرتضوا الإلزام فيها ، برغم مذهبهم بالوعد الملزم قضاءً ، في بعض الحالات . فقد نقل عن الإمام مالك أنه كره أن تكون بين الطرفين مواعدة أو عادة ، بأن يقول له : ارجِعْ إليَّ[1] .

وروي عن الحسن أنه كان يكره أن يأتيك الرجل يساومك بشيء ليس عندك ، فتقول : ارجعْ إليَّ غدًا ، وأنت تنوي أن تبتاعه له . وعن طاوس : **لا تُؤَامِرْه ولا تُواعِدْه** . قل : ليس عندي[2] .

فلا يجوز إذن تجزئة العملية إلى جزأين : وعد ، وبيع ، ثم الاستعانة بإلزامية الوعد بما يؤدي إلى الغَرَر في البيع أو الربا أو ربح ما لم يَضْمن أو بيع ما ليس عندَه أو أي محظور شرعي آخر .

وقد دافع بعضهم عن أن الإلزام بالوعد في البيع وسائر المعاوضات أولى منه في التبرعات[3] ، فقلب بذلك القاعدة الفقهية المعروفة ، وهي

---

(١) المنتقى للباجي ٤/٢٨٨ . وانظر مصنف ابن أبي شيبة ٦/ ٤٣٤ و٤٣٦ و٧/٤٨ و٢٥٣ ، ومصنف عبد الرزاق ٨/ ٢٣٢-٢٣٣ ، وسنن البيهقي ٥/ ٢٣٠ ، والمحلَّى ٩/ ١٤ .

(٢) مصنف عبد الرزاق ٨/ ٤٢ .

(٣) القرضاوي في كتابه ص١٠٢-١٠٣ .

أن الغرر يُغتفر منه في التبرعات ما لا يغتفر في المعاوضات[1] .

## مناقشة الرأي القائل بالخيار للعميل والإلزام للمصرف :

الدكتور الصديق الضرير شارك في المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي بدبي عام ١٣٩٩هـ ، وفي المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي بالكويت عام ١٤٠٣هـ . وكان من المعارضين لإلزام الطرفين ( المصرف ، والعميل ) بمواعدتهما ، ومن المنافحين عن إلزام المصرف دون العميل .

وقد أشرف الدكتور الصديق على رسالة دكتوراه ، توصل فيها صاحبها ، وهو الدكتور أحمد علي عبد الله ، إلى ما وصل إليه أستاذه المشرف!

ومن ناحية اعتراض الدكتور الصديق ، والدكتور أحمد علي عبد الله ، على الإلزام للعميل ، يمكن اعتبارهما متفقين مع من يعترض على الإلزام للطرفين ، فالحجج تكاد تكون واحدة ( لكنها صلحت عندهما لتخيير العميل فقط ، لا للطرفين معًا ) . ولا خلاف لي معهما في هذا الباب . وأشير هنا إلى أن الحكم الصحيح على مثل هذه المرابحة إنما يتوقف بشكل خاص على مدى التمكن من فهم الربا والغَرَر في الإسلام ، والدكتور الصديق هو ممن كانت له عناية خاصة بدراسة الغَرَر ، فقد كان موضوع رسالته للدكتوراه منذ عام ١٣٨٦هـ = ١٩٦٧م .

غير أنني لم أفهم كيف ارتضى أستاذنا الصِّديق إلزام المصرف دون العميل ؟ قد يمكن القول بأن المصرف عنده مخيَّر أيضًا ، لأن إلزامه لا يبدأ حيال العميل إلا بعد شراء السلعة . فإذا أراد ألا يلتزم أمكنه اختيار

---

(١) الصديق الضرير ص٥٢١ .

عدم شراء السلعة . وهذا ما يقرب رأيه من رأي أنصار الخيارللطرفين ، وهو الرأي الصحيح المُريح عندي .

وتجدر الإشارة هنا إلى أن إلزام المصرف ، حتى عند أنصار إلزام الطرفين ، لا يبدأ إلا بعد شراء المصرف للسلعة . ولهذا جعلوها في المرحلة الأولى مواعدة ، فالمصرف لا يلتزم بوعده إلا إذا اشترى السلعة ، والعميل يلتزم بوعده إذا اشترى المصرف السلعة .

ولكني أرى أن الحكم الشرعي يجب أن يدور ها هنا بين تخيير الطرفين معًا أو إلزامهما معًا ، حتى يكونا على قدم المساواة ، أي مستويَيْن في الغنم والغرم ، فكما تَعرِض للعميل أسباب تدفعه لعدم إمضاء وعده ، فكذلك تعرض للمصرف مثل هذه الأسباب ، كتغير سعر السلعة بين تاريخ المواعدة وتاريخ المعاقدة ، أو انحراف المصاريف الواقعة عن المتوقعة ، مثل مصاريف الشحن والتأمين والجمرك وأسعار صرف العملات . ولذلك لا أرى من الناحية الشرعية إلا وجوب اعتبار الطرفين في حالة خيار لا لزوم . فكيف نُلزِم المصرف بعد الشراء ، ولا نلزم العميل لا قبلَ الشراء ولا بعدَه ؟

وقد لاحظت أن الدكتور الصديق قد اعتمد على نص كتاب الأم للشافعي في استمداد الخيار للعميل والإلزام للمصرف . مع أن التأمل في نص الأم يُفضي إلى خيار الطرفين لا إلى خيار أحدهما دون الآخر[(١)] .

قال في الأم ٣/ ٣٣ : « ويكونان بالخيار في البيع الآخر ، فإنْ جدداه جاز ، وإن تبايعا به على أن ألزما أَنْفُسَهما الأمرَ الأول فهو مفسوخ » .

---

(١) راجع ما كتبته في مجلة المسلم المعاصر ، ص١٨٤ و١٨٨ ، وأبو غدة ص١٤ .

## الفرق بين المرابحة والوعد بالمرابحة :

قد يتساءل : لماذا لجأ بعض الفقهاء المعاصرين إلى تقسيم العملية إلى مرحلتين : مرحلة مواعدة ، ومرحلة معاقدة ؟ فما دامت المواعدة ، عند بعضهم ، مُلزِمة ، فلماذا لم تنعقد العملية بيعًا منذ البداية ؟ فأي فرق بين البيع والوعد بالبيع إذا كان الوعد مُلزِمًا ؟

الجواب أن المصرف لا يملك السلعة عند المواعدة ، وقد لا يستطيع شراءها لسبب أو لآخر ، كارتفاع ثمنها أو غير ذلك . لذلك لجأوا إلى المواعدة ، وهي حتى لو كانت ملزمة ، إلا أنه يجب الانتباه إلى معنى الإلزام عندهم ، حتى يلحظ الفرق بين البيع والوعد الملزم بالبيع .

فالمواعدة من جانب المصرف لا تصير ملزمة إلا بعد شرائه السلعة ، والمصرف ليس ملزمًا بشراء السلعة ، ولكنه إذا اشتراها صار ملزمًا ببيعها إلى العميل ، سواء كان المذهب إلزام المصرف وحدَه دون العميل ، أو كان المذهب إلزام الطرفين .

كما لجأوا إلى المواعدة ( المُلزِمة ) بدل البيع ، لأن هناك نصوصًا تمنع من بيع ما لا يملك ، فاختاروا لفظ « المواعدة » بدل البيع حتى لا يتطابق بيع المرابحة المصرفية مع بيع ما لا يملك ، ومع محرمات أخرى ( كربح ما لا يضمن وخلافه ) ، فجعلوها مواعدة أولاً على سبيل الهرب المؤقت من لفظ البيع ، ثم مُلزمة ثانيًا على سبيل الرجوع إلى حقيقة البيع . وسيأتي مزيد من الكلام عن الالزام بالوعد .

## تناقض بعض الكتاب في أمر المرابحة :

على الكاتب أن يتدبر ما يكتب ، والتدبر معناه أن يَرُدَّ الآخر على الأول ، والأول على الآخر ، أي بأن يذكر في موضع ما قاله في الموضع

الآخر ، فلا يكون هناك تناقض يترك بلا إزالة .

ففي معرض الدفاع عن المرابحة المصرفية قد يقال لك : إن المصرف يتحمل تبعة الرد بعيب خفي . وفي معرض التطبيق أو الرغبة في التحصن من المخاطر قد يقال لك : إن المصرف يشترط على العميل إبراءه من كل عيب!

وفي معرض التهجم على بعض الكتاب ، يقول أحدهم في موضع : إن المشتري مرابحةً لا تكون لديه الخبرة في الشراء ، ولا القدرة التنظيمية لإتمام عملية الشراء[1] ، ثم يقول في موضع آخر ، بعد خمس صفحات فقط : « قيام العميل بتحديد السلعة ومصدرها والسعر المبدئي لشرائها أمر طبيعي ، لأنه الذي يحتاج السلعة ، وهو أقدر على تحديد مواصفاتها ، ويعرف مصادرها ، ولديه خبرة بها »[2] .

وقد رأيت من رجاحة عقل الكاتب في تصميم استمارة المرابحة الملحقة بورقته ، ما يجعلني أشك في جدية تهجمه المنوه به آنفًا . فللكتاب لغات ، وعلى القارىء أن يعرف اللغة المختارة للكاتب في التعبير عن موضوع ما ، لكي يفهم مقاصده .

**كواشف المرابحة ( رائز المرابحة ) :**

بالاعتماد على بحوث العلماء والخلاف الجاري بينهم ، قام الدكتور عبد الحميد البعلي في كتابه فقه المرابحة ( ص١٨٤-٢٠٠ ) بتصميم استمارة استقصاء ، لاستبيان مدى جدية بيع المرابحة المطبق في مختلف المصارف الإسلامية : هل هو بيع حقيقي أم هو بيع صوري ، هل هو أقرب إلى البيع أم هو أقرب إلى القرض بزيادة ؟

---

(١) محمد عبد الحليم عمر ص٥ .
(٢) محمد عبد الحليم عمر ص١٠ .

ثم طور الدكتور محمد عبد الحليم عمر هذه الاستمارة في ورقته « التفاصيل العملية لعقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي » .

ويمكن الوقوف على مدى جدية المرابحة من خلال الكواشف ( الروائز ) التالية :

* هل المواعدة غير ملزمة للمصرف والعميل ، أم ملزمة لهما ؟

* وإذا كانت المواعدة ملزمة ، فهل ثمن البيع معلوم أم مجهول في مجلس المواعدة ؟

* هل المصرف يقبض السلعة من بائعها ، أم يقبضها العميل نفسه من البائع مباشرة ، بتوكيل أو سواه من الأساليب ؟

* هل قائمة حساب ( فاتورة ) البيع وسائر الوثائق ، كوثيقة الشحن والتأمين ، تصدر باسم المصرف أم باسم العميل ؟

* إذا كانت السلعة عقارًا أو سيارة ، فهل تسجل ملكيتها باسم المصرف أولاً ، ثم باسم العميل ثانيًا ، أم تسجل باسم العميل مرة واحدة ، لكي لا يدفع إلا رسم تسجيل واحد ؟[1] .

* هل المصرف يتحمل تبعة الرد بعيب خفي ، أم يشترط على العميل براءته من كل عيب ؟[2] .

* إذا ظهر عيب في السلعة ، أو سلمها البائع ( أو المصدِّر ) ناقصة ، أو مختلفة المواصفات ، أو امتنع عن تسليمها ، فهل يرجع العميل إلى المصرف أم إلى بائع السلعة ؟[3] .

---

(١) حمود : تطبيقات ص١٦ ، ومحمد عبد الحليم عمر ص١٦ ، وشحادة ص٦ و١٦ و٢٢ .

(٢) محمد فهيم خان ص٢٣ ، ومحمد عبد الحليم عمر ص١٩ .

(٣) البعلي ص١٨١ ، وأحمد علي عبد الله ص٢٦٦ .

* هل هناك فعلاً سلعة حقيقية ، أم أن السلعة وهمية والمراد فقط هو القرض بمنفعة ؟[1] .

* هل المصرف هو الذي يشتري السلعة فعلاً ، بحيث يكون خبيرًا بالسلعة وأسواقها ، ويتصل بالباعة والموردين ؟ أم أن هذا العمل يقع على عاتق العميل ، فهو الذي يحدد السلعة وبائعها ؟[2] .

* هل المصرف يشتري السلعة لنفسه أم للعميل ؟

* هل المصرف يشتري السلعة بنفسه أم يوكل العميل بالشراء ؟

* هل المصرف يملك الأجهزة الفنية والإدارية الخبيرة بتجارة السلع ، أم أن أجهزته لا تتعدى الأجهزة المعتادة في المصارف الأخرى التي تقوم عملياتها على التمويل والائتمان والمتاجرة بالنقود والديون ؟[3] .

* هل المصرف يشتري السلعة من البائع بدون كفالة عميله أم بكفالة عميله ؟[4] .

* * *

إذا كان الجواب بالثاني لا بالأول كانت العملية أقرب إلى المرابابة منها إلى المرابحة ، أو أقرب إلى الحرام منها إلى الحلال . وكلما كثرت الأجوبة بالثاني كانت العملية أقرب إلى الصور والحيل والشكليات الورقية ، والعكس بالعكس .

---

(١) محمد فهيم خان ص٣ .
(٢) قارِنْ زاد المعاد لابن القيم ٥/ ٨١٦ ، والبعلي ص١٠٣ و١٦٣ .
(٣) القرنشاوي ص٧ .
(٤) أبو غدة ص٢٤ .

**حدُّ التباسِ المرابحةِ بالمُرَاباة :**

في ضوء ما ذكرناه في « كواشف المرابحة » كلما كان الجواب بالأول لا بالثاني كان الفرق أوضح بين المرابحة والمراباة ، وكلما تزايدت الأجوبة بالثاني غمض الفرق بينهما وتضاءل إلى حدٍ قد يصل إلى التلاشي الكامل .

وربما وصل الأمر إلى ما هو أسوأ من الربا ، وذلك في حالات الربا الحرام عن طريق الحيل ، فالحيلة لا تُحِلُّ الربا بل تزيده حرمة ، ففي الحيلة معنى الاستهزاء والسخرية والنفاق ، نعوذ بالله .

ولعل هذا الاتجاه الشكلي في الفتوى أو في التطبيق هو الذي كان وراء توجه المصارف الأجنبية إلى المرابحة واستساغتها لها ، فهي تضيف على المشتري نسبة إلى الثمن النقدي ، لا تختلف كثيرًا في المحصلة عن خصم نسبة من الثمن المؤجل ، على البائع .

يقول الدكتور سامي حمود : « تنبهت البنوك الأجنبية إلى صورة بيع المرابحة للآمر بالشراء ، وأحدثت صورًا من التعامل الذي تتوسط فيه لشراء سلع أو معادن ، بالنقد ، من طرف ، لبيعها إلى طرف آخر بالأجل ، بفارق ربح يتوازى مع أسعار الفائدة الرائجة . وقد اجتذبت هذه الطريقة مئات الملايين من أموال البنوك الإسلامية والمستثمرين الإسلاميين ، بسبب توافر المواد ، وانتظام الأسواق »[١] .

ويقول إريك ترول شولتز : « كما يظهر في التقرير السنوي لسنة ١٩٨٥م ، فإن التجربة العملية للمصرف الإسلامي الدولي الدانماركي ، في ضوء أهدافه المزدوجة ، قد أثبت أن أي مصرف دانماركي يمكنه أن

---

(١) حمود : تطبيقات ص١١ .

يتعامل بموجب الشريعة الإسلامية تمامًا »[1] .

وذكر الدكتور منذر قحف « أن عددًا من المصرفيين الغربيين الذين شاركوا في ندوة لندن ٣١/ ١٠ ـ ١/ ١١/ ١٩٨٥م لم يروا فيه ( أي في بيع المرابحة ) اختلافًا عن التمويل الربوي إلا من حيث الشكل »[2] .

لا ريب أن التحول من الاقتصاد الربوي إلى الاقتصاد الإسلامي أصعب مما يتصوره هؤلاء الغربيون ، وهؤلاء الذين يعتقدون أن الأمر لا يحتاج لأكثر من محاولات إضفاء الشرعية على قوانين الغرب وأعرافه وتقاليده ، على علمٍ بهذه القوانين والأعراف والتقاليد أو على غيرِ علمٍ بها .

**المرابحة الملزمة وسدُّ الذرائع :**

ظن بعض العلماء أن المرابحة الملزمة حرام فقط عند من يقول بسد الذرائع[3] .

والحق أن الإمام الشافعي قد صرح في الأم بحرمة الإلزام فيها ، مع أنه لا يقول بسد الذرائع في العِينة أو بيوعِ الآجال ، كما تقول المالكية[4] .

قال الإمام الشافعي في الأم ٣/ ٣٣ : « وإن تبايعا به على أن ألزما أنفسهما الأمرَ الأول ، فهو مفسوخ من قِبل شيئين ، أحدهما أنه تبايعاه قبلَ يملكُه البائع ، والثاني أنه على مخاطرة أنك إن اشتريتَه على كذا

---

(١) شولتز ص٣ .

(٢) قحف ص٨ .

(٣) القرضاوي في كتابه ص٥٥ .

(٤) راجع كتب أصول الفقه ، سد الذرائع ، وما كتبه الأستاذ محمد أبو زهرة في كتابه عن الإمام مالك ص٣٦٩ .

أُربحْك فيه » . والمخاطرة هي الغَرَر ، فقد يتمكن من شرائه بالثمن المحدد أو لا يتمكن .

وهكذا ترى أن المرابحة بوعد ملزم لم تَجُزْ لا عندَ الشافعية الذين يضيِّقون من مبدأ سد الذرائع ، ولا عند المالكية الذين يتوسعون في سد الذرائع[1] .

**المرابحة الملزمة والحيل :**

يتوسع بعض المذاهب ، أو بعض الفقهاء ، في الأخذ بالحيل الفقهية في المعاملات المالية وغيرها ، حتى تشعر أنك أحيانًا أمام جملة من الألاعيب والأبواب والمخارج المضحكة والمبكية في آن معًا .

ومن أحسن من تصدى لهذه الحيل شيخ الإسلام ابن تيمية في « كتاب إقامة الدليل على إبطال التحليل » ، المطبوع مع الفتاوى الكبرى طبعة دار المعرفة ، ج٣ ، ص٩٧ـ٤٠٥ ، وغير المطبوع مع الطبعة السعودية للفتاوى ، وكذلك تلميذه ابن القيم في كتابه « إعلام الموقعين » ، فإني أرتضي مذهبهما في محاربة الحيل ، حفاظًا على جمال الشريعة وكمالها ، وحفاظًا على جدية المسلمين وأصالتهم ، ودفعًا لهم إلى الابتكار والبعد عن التقليد والتلفيق والدوران في آفاق محدودة .

وقد استشهد بعض أنصار الإلزام بالوعد في المرابحة بحديث التمر : « بِع الجَمْعَ بالدراهم ، ثم ابْتَعْ بالدراهم جَنيبًا »[2] ، ورأوا أن الفرق بين ( التمر بالتمر ) و( التمر بالنقد ، ثم النقد بالتمر ) مجرد فرق في الصورة[3] .

---

(١) راجع نصوص المذاهب في موضع آخر من هذه الدراسة .
(٢) متفق عليه .
(٣) القرضاوي في كتابه ص٤٤ـ٤٥ .

وهذا غير مسلَّم ، لأن الذي باع الجمع بالدراهم ، هو بعد ذلك قد يشتري الجنيب من هذا البائع نفسه أو من غيره . ولو كان ملزمًا بالشراء من البائع نفسه لأمكنهم القول إنه مجرد فرق في الصورة ، ولكن هيهات!

للشريعة مقاصد ، وللعقود مقاصد ، لا بد من الحِفاظ عليها . ومقصد العميل من اللجوء إلى المصرف هو الحصول على المال . نَعَمْ له غرض بالسلعة المطلوبة ، ولكن غرضه يتحقق باللجوء إلى بائعها مباشرة ، ولولا حاجته للمال لما لجأ إلى المصرف . والمصرف إذا كان مصرفًا فعلاً فلا غرض له من التعامل بالسلع ، بقبضها حقيقة لإعادة بيعها في زمان آخر أو مكان ، كتجار السلع .

**المرابحة الملزمة والتلفيق :**

اعتمد أنصار الإلزام بالوعد في المرابحة على التلفيق بين المذاهب ، فأخذوا من الإمام الشافعي مرابحتَه ، وتركوا له خيارَه ، وأخذوا من المالكية وعدَهم وتركوا لهم مرابحتَهم ، فقد رأى المالكية إمكان الإلزام القضائي بالوعد في بعض الحالات ، فطبقه أنصار الإلزام على هذه الحالة ، فخرجوا بنص فقهي لم يقل به فقيه .

وهذا التلفيق لم يكن من النوع الجائز ، لِما دخله من اعتراضات شرعية . وإذا شاع التلفيق في عصرٍ ومِصْرٍ ، فلا بد من وضع ضوابط له وحدود ، وإلا لأمكن بالتدريج ، لا سمح الله ، استباحة كثير من المكروهات أو المحرمات .

ومعلوم في الشرع أنه قد يجمع بين أمرين ، كل منهما جائز على انفراد ، ولكن جمعهما حرام . فالسلَف ( القرض ) منفردًا جائز ، والبيع كذلك جائز ، ولكن لم يَجُز الجمع بينهما ، كما في السنة النبوية ،

لإفضاء هذا الجمع إلى محظور ، وهو أخذ منفعة ( فائدة ) السلَف من ربح البيع[1] .

ولم يعترف بعضهم بالتقليد والتلفيق بين المذاهب في هذه المسألة ، مع أن ذلك واضح في فتاوى المفتين في المصارف والمؤتمرات وبحوث الباحثين ، وقد كان حاضرًا هذه الفتاوى والمؤتمرات ، وكان من الواضح أن نص الإمام الشافعي قد حذفت من آخره القطعة التي فيها الحرمة الصريحة للإلزام ، لتستبدل بها قطعة أخرى من المذهب المالكي فيها الإلزام في موضوع آخر . ولكن الكاتب ذكر أنه يجتهد ولا يقلِّد ، وإن وافق مذهبًا في جزء وغيرَه في جزء آخر[2] . لا شك أن الاجتهاد في شيء سبق الاجتهاد فيه ، إذا وصل صاحبه إلى رأيٍ مخالِفٍ ، فعليه أن يرد على الاجتهادات كلها ، ولا يصح تجاوزها وغض النظر عنها .

**المرابحة الملزمة وخصم الأوراق التجارية :**

المرابحة المصرفية اقتُرحت في الأصل بديلاً لعملية خصم الأوراق التجارية ( الخصم المصرفي )[3] . ولكنها بالإلزام لا تختلف عن الخصم إلا في أن المال فيها يمنحه المصرف الوسيط إلى الشاري ، وفي الخصم إلى البائع . ففي كلٍ منهما ثلاثة أطراف : بائع حقيقي ، ومشترٍ حقيقي ، ومصرف وسيط . وقد ذكر أصحاب المرابحة أن هذا الخط التمويلي أو الائتماني يبدأ من المستهلك لا من التاجر ، مع ما في هذا من أن العميل قد يكون أيضًا تاجرًا لا مستهلكًا ، وهو الغالب .

---

(١) انظر كتابي : ربا القروض ص٢٢ .
(٢) القرضاوي في مقاله ص١٢ .
(٣) حمود : تطوير ، ط٢ ، ص٤٣٠ـ٤٣١ ؛ والموسوعة العلمية والعملية ، ٥/٤٩٨ـ٥٠٠ و٥٠٦ و١/٢٨ـ٢٩ .

وإذا صح أنها تمويل استهلاكي ثلاثي الأطراف ، فهي تشبه في الغرب نظام التمويل المعروف بـ « بطاقة الائتمان » Credit Card, Carte de Crédit وتفصيل هذا في غير هذا الموضع .

وقد حاول بعضهم أن يجيب عن هذا بأن الخصم المصرفي مبادلة نقد بنقد والمرابحة سلعة بنقد(١) . ولكن الناقد قد غفل عن أن تشبيه المرابحة بالخصم يختص بالمرابحة ذات الوعد الملزم ، وهي التي تؤول إلى نقدٍ بنقدٍ أكثر منه ، والسلعة لَغْوٌ .

**آراء منقحة :**

الدكتور عبد الستار أبو غدة عضو هيئة الرقابة الشرعية في بيت التمويل الكويتي ، والمراقب الشرعي للبنك الإسلامي في الدانمارك ، قد انتقد ، في ورقته « أسلوب المرابحة والجوانب الشرعية التطبيقية في المصارف الإسلامية » ، الذين انتقدوا المرابحة المصرفية الملزمة ( أي ذات المواعدة الملزمة ) . ومع ذلك فقد توصل ، بعد صمت طويل ، إلى أن « الحقيقة أن زوال الشبهة تمامًا هو في القول بعدم لزوم الوعد رغم ما يحف بذلك من المخاطر التي لا تخلو عنها طبيعة التجارة ؛ وأسلوب المرابحة أسلوب تجاري ، وليس أسلوبًا مصرفيًا للتمويل دون مخاطر »(٢) . فيستفاد من كلامه :

١ـ أن رأيه بعدم لزوم الوعد .

٢ـ وأن ذلك فيه مخاطر ، ولكن هذا من شأن التجارة ، والمرابحة منها .

---

(١) حسن الأمين ص٨٩ ، وأبو غدة ص٢٠ .
(٢) أبو غدة ص١٤ .

٣ـ المرابحة الجائزة ليست أسلوبًا مصرفيًا للتمويل على المضمون ، بل هي أسلوب تجاري من شأنه أن يعرض الآخذ به للمخاطرة .

ولكن لفظ « تمامًا » قد يفهم منه أن لزوم الوعد فيه شبهة ، ولا بأس عنده بالعمل به مع بعض الشبهة ، وأن عدم اللزوم يصفي العملية من كل شبهة .

والأستاذ مصطفى الزرقاء كان من بين العلماء الذين اشتركوا في المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي الذي انعقد في دبي في الفترة ٢٣ـ٢٥ جمادى الآخرة ١٣٩٩هـ = ٢٠ـ٢٢ مايو ١٩٧٩م ) ، ووافق على الإلزام في المرابحة . وأكد موافقته هذه في ورقته عن « المصارف »[1] .

غير أنه كتب مؤخرًا في مجلة المجتمع الكويتية ( العدد ٨٤٣ لعام ١٤٠٨هـ = ١٩٨٧م ) أن « الأمر الذي يمكن أن يلام عليه القائمون على هذه المؤسسات الإسلامية الهامة هو أخذهم بطريق جانبي في إدارة الأعمال الاستثمارية وتركهم للطريق الرئيسي والطبيعي . وأعني بذلك أنه عندما تأسست « بيوت الاستثمار » كان أمامها طريقان : أن تنزل إلى السوق وتنفذ مشاريعها الاستثمارية بصورة مباشرة ، فتدير أعمالها بنفسها ، أو بالمشاركة في مؤسسات تجارية عاملة في مجالات التجارة والصناعة ، وهو الطريق الرئيس المطلوب منها ، والطريق الجانبي هو « المرابحة » ( . . . ) لقد بدأت « بيوت الاستثمار » بالطريق الأول الطبيعي ، وهو الاستثمار المباشر ، لكنها ما لبثت أن انحرفت عنه إلى طريق المرابحة ، والسبب في ذلك أن القائمين على بعض تلك البيوت الاستثمارية لا يريدون تحمل مسؤوليات العمل الاستثماري في السوق .

---

(١) ص١٢ـ١٣ ، وانظر أيضًا كتاب قراءات في الاقتصاد الإسلامي ص٣٣٦ حيث أعيد فيه طبع الورقة نفسها ؛ وانظر الفتاوى الشرعية لبيت التمويل الكويتي ص٧١ .

فالمرابحة طريقة مريحة للبنك ، وتتم في المكاتب ، وعلى المناضد المريحة ، وبدون مشقة ، فالعميل يحدد المصدر وجهة الشراء ، ووظيفة البنك الشراء وممارسة الأعمال الورقية المكتبية ( . . . ) ما تفعله بعض بيوت الاستثمار أنها تختصر العقدين في عقد واحد ، بل ويطلبون من العميل التوقيع على وثيقة تلزمه بتحمل جميع المسؤوليات والمصاريف بل وحتى التأمين على البضاعة . فهذا الاختصار الذي أرادوا به الراحة وعدم تحمل المشقة أوقعهم في ملاحظات شرعية وانتقاد من العملاء الذين شكك بعضهم بالفرق بين هذا الأسلوب في المرابحة وبين ما تفعله البنوك الربوية العادية » ( ص٢٧ ) .

وتعليقًا على كلام الأستاذ الزرقاء ، نقول :

١ـ إن بعض الفقهاء أيضًا مسؤولون ، لأن القائمين على أمر المصارف إذا رأوا أن ما يفتي به هؤلاء الفقهاء هو مجرد حيل ، فإنهم يرون من الجدية أن ينفذوا الأمر بلا حيلة ولا تطويل ولا كلفة .

٢ـ اعتبر الأستاذ الزرقاء أن المرابحة طريق ثانوي ( جانبي ) ولو جازت .

٣ـ اعتبر التوسع فيها انحرافًا عن الجادَّة .

٤ـ رأى أن المرابحة أعمال مكتبية ورقية مريحة .

٥ـ ذكر أن العميل هو الذي يحدد جهة الشراء ( المورد ) .

٦ـ يُختصر أحيانًا الطريق ، فَيُجعل عقدان في عقد .

٧ـ قد يوقع العميل وثيقة تلزمه بتحمل كل المسؤوليات .

٨ـ ربما يعتبر هذا الكلام تنقيحًا لرأيه السابق . فقد كان من الضروري أن يبين المفتي درجة ثقته بفتواه ، وشروط تطبيقها ، ومكانة العملية في سلَّم المصالح ( المرابحة بالنسبة للقِراض أو الشركة ) .

وأخيرًا يبدو أن الدكتور علي أحمد السالوس كان تحفظ على الإلزام مع المتحفظين في المؤتمر الأول للمصرف الإسلامي بدبي . ولكنه اليوم عضو هيئة الرقابة الشرعية في مصرف قطر الإسلامي التي أفتت بجواز الإلزام ، ولا أدري إن كان رجع عن رأيه .

## المصرف الإسلامي هل هو وسيط مالي يتاجر بالنقود والديون أم هو تاجر سلع ؟

عن قصد أو غير قصد ، لم يتعرض المفتون وكثير من الدارسين لهوية المصرف الإسلامي ، هل هو وسيط مالي يتاجر بالنقود والقروض ، ويتجنب المتاجرة بالسلع كالبضائع والعقارات وغيرها ، أم هو تاجر سلع يتجنب المتاجرة بالنقود والقروض . فالمصارف ( الربوية ) كما بين الدكتور جمال الدين عطية تُحِلُّ الربا لنفسها وتُحرِّم البيع[1] ، أما المصارف الإسلامية فهي تحرم الربا على نفسها وتحل البيع ، كقوله تعالىٰ : ﴿ وَأَحَلَّ ٱللَّهُ ٱلْبَيْعَ وَحَرَّمَ ٱلرِّبَوٰاْ ﴾ [البقرة : ٢٧٥] .

وتنص النظم المصرفية على أن المصارف لا يجوز لها شراء العقارات بقصد بيعها ، وإذا آل إليها عقار ، فعليها التصرف به خلال مدة قصيرة ، سنتين أو ثلاث على الأكثر . كما تحظر على المصارف العمل بتجارة الجملة أو التجزئة ، أو بالاستيراد أو التصدير[2] .

والظاهر أن المصارف الإسلامية تتأرجح بين البيع وسواه ، فتودُّ البيع ولكن من دون تحمل أعبائه ؛ وتحاول اجتناب الربا ، ولكن دون الدخول في عمق البيع . وترى في كتابة البعض تأرجحًا مماثلاً بين اعتبار المصرف

---

(١) مجلة الأمة ، العدد ٥٦ ، لعام ١٤٠٥هـ ، ص٤٦ .

(٢) انظر على سبيل المثال المادة ١٠ من نظام مراقبة البنوك في المملكة العربية السعودية .

الإسلامي بائع سلع ، أو وسيطًا ماليًا أو بيت تمويل[1] .

ولا شك أن إطلاق لفظ المصرف أو بيت التمويل على أي منشأة إنما يفيد معنى معروفًا هو الاقتراض والإقراض والمتاجرة بالقروض والنقود ، عن طريق عمليات الائتمان والمصارفة .

فكلما جنح المصرف الإسلامي نحو حقيقة البيع كان أقرب إلى تاجر السلع ، ولا معنى لإطلاق لفظ المصرف عليه . وكلما جنح نحو صورة البيع كان أقرب إلى تاجر القروض والنقود ، أي إلى المصرف معنىً ولفظًا .

ولو تفكر العلماء في هذا لسهلت عليهم الفتوى فيما بعد ، ولصدروا في كل جزئية عن هذه الكلية ، عن هذه الهوية ، ولما كان لكل فتوى هوية[2] .

**الخاتمة :**

١ـ بيع المرابحة بالمعنى الفقهي المنقول في كتب الفقه القديم جائز عند جمهور الفقهاء ، ولا نأخذ فيه بقول من قال إنه ربًا ، أو إنه بيع أعاجم ، أو إن المساومة أفضل منه ، فلكلٍ دَور . وربح البائع فيه يكون في مقابل خبرته وجهده ووقته ومخاطرته . والحكمة من هذا البيع هي أن المشتري قد يكون جاهلاً بالسلع وأثمانها ، وله ثقة بخبرة البائع مرابحةً وأمانتِه ، ويفضل أن يشتري بناءً على أمانة البائع ، لا بناءً على مساومته ومماكسته .

٢ـ بيع المرابحة للآمر بالشراء في المصارف الإسلامية يقوم على شراء

---

(١) القرضاوي في كتابه ص١١٠ .

(٢) قحف ص٦ .

المصرف سلعةً بطلب عميله ، بثمن معجل ، ومن ثَمَّ بيعها إليه بثمن مؤجل ، وذلك بناءً على مواعدة بينهما ، ملزمة في بعض المصارف ، وغير ملزمة في مصارف أخرى . وفي كل الأحوال لا تكون ملزمة للمصرف إلا إذا اشترى المصرف السلعة .

٣ـ يحتل بيع المرابحة للآمر بالشراء ، في المصارف الإسلامية ، مكانة مهمة إذا ما قورن بعمليات المشاركة والقِراض ، حتى إن بعض المصارف تكاد تقصر عملياتها التمويلية عليه . وذلك لأن مال المصرف فيه يكون مضموناً بأصله وربحه معًا ، في صورة تدفقات نقدية معلومة المبالغ والآجال مسبقًا .

٤ـ عبارة « بيع المرابحة للآمر بالشراء » أفضل منها عبارة « بيع المرابحة للواعد بالشراء » ، لأن لفظ « الآمر » يفيد أن المصرف مأمور ، أي كأنه وكيل مأجور ، أو يفيد على الأقل أن الطرفين ( المصرف والعميل ) ملزمان ، في حين أن بعض المصارف لا تلزم العميل .

وقد يمكن تسمية العملية أيضًا « مواعدة على المرابحة » ، سواء كانت المواعدة ملزمة بعد ذلك أو غير ملزمة .

٥ـ لا يحسن أن يكون المصرف وكيلاً للآمر بأجر ، خشية اجتماع الإجارة والقرض ، لأن المصرف يقبض أجرة الوكالة مع كونه مقرضًا ، وقد نهى رسول الله ﷺ عن بيع وسلَف ، والإجارة ضرب من البيع ( بيع المنافع ) . وذلك لما في هذا من فتح الذريعة لأخذ منفعة السلَف من ربح البيع .

٦ـ لبيع المرابحة للآمر بالشراء ، في نظر أنصاره ، مزايا . فبالإضافة إلى ما ذُكر من مزايا الضمان للأصل والعائد ، والمعلومية المسبقة للتدفقات النقدية لأقساط استرداد التمويل ، هناك أيضًا بعض العمليات

التي لا يمكن تمويلها بطريق القِراض أو المضاربة ، حيث لا يكون ثمة ربح يتم الاشتراك فيه ؛ أو حيث لا تمكن الشركة ، مثل عمليات القطاع العام ؛ أو حيث لا تراد الشركة .

٧ـ هناك فروق بين المرابحة بمفهومها الفقهي المنقول في كتب الفقه القديم ، والمرابحة بمفهومها المصرفي الإسلامي الحديث ، وقد بينا هذه الفروق في فصل خاص .

٨ـ المرابحة في المصارف الإسلامية غالبًا ما تكون مرابحة مؤجلة ، لا حالَّة . ومن الجائز عند جمهور الفقهاء أن يكون الثمن المؤجل أعلى من الثمن الحالِّ . وقد برهنت على صحة هذا الرأي وقوته في مقالي « الحسم الزمني في الإسلام » عام ١٤٠٥هـ ، ثم زدته تفصيلاً وتوثيقًا في مقالي « القول الفصل في بيع الأجل » عام ١٤٠٦هـ ، لمواجهة من قال إن زيادة الثمن الآجل على العاجل ربًا محرمٌ ، ثم بسطته في كتابي « الربا والحسم الزمني » عام ١٤٠٦هـ ، ولدي الآن صيغة منقحة ومزيدة بالمعلومات والمراجع ، أرجو نشرها قريبًا[1] .

فلا شك عندي نقلاً ولا عقلاً في جواز أن يكون الثمن المؤجل أعلى من المعجل ، وهذا مهم لطمأنة إدارة المصارف الإسلامية وعملائها والمتعاملين معها من مودعين ومساهمين .

٩ـ ولكن جواز الفرق بين الثمن المؤجل والمعجل لا يجوز الاستناد إليه لتمرير بعض الحيل الربوية ، مثل بيع العِينة ، أو ما يماثله من حيل تستند إلى الحلال وصولاً إلى الحرام .

والعِينة هي أن يبيعه شيئًا بثمن مؤجل ، ثم يشتريه منه بثمن معجل .

---

(١) تم نشرها بعنوان : بيع التقسيط .

وهي عند الفقهاء جميعًا حرام ديانة إذا كانت نية المتعاملين الحيلة الربوية ، وحرام قضاء عند الفقهاء الذين سدوا الذرائع . وسد الذرائع ثابت بحديث رسول الله ﷺ ، فقد منع بيع الذهب بالذهب بفضلٍ ونَساء كي يسد الطريق على المقرضين بالربا أن يلجأوا إلى مثل هذا البيع . كما منع بيع الذهب بالفضة نَساء ، كي يسد الذريعة إلى عقد القرض بالذهب يُردّ بالفضة ، أو بالعكس ، لا سيما وأن منفعة الذهب والفضة واحدة ، فكلاهما نقد . كما ثبت سد الذرائع بحديث النهي عن بيع وسلَف ، كي لا يتوصل إلى منفعة السلَف من ربح البيع . وهناك نصوص شرعية أخرى ، لكننا اخترنا ما هو مفيد في هذا السياق .

ومن المحتمل جدًا أن يلجأ المرابون إلى البيع لتحقيق أغراضهم ، فقد حرّم الله الربا وأحل البيع . وقد يصبح جواز الفرق بين الثمنين المؤجل والمعجل مرتعًا لأهل العِينة للوصول إلى مآربهم الربوية .

ولهذا يجب التنبه إلى الفرق بين بيوع الأجل وبيوع الآجال ، فبيوع الأجل جائزة ، ولو بثمن مختلف باختلاف الأجل ، أما بيوع الآجال فهي بيوع مختلفة الآجال تتقابل وتتعاكس لتصبح السلعة فيها لغوًا ، وليخلص أصحابها إلى مقصودهم وهو القرض بزيادة .

لقد توسعت في هذا دفعًا لما رأيته من التباس في أذهان البعض .

١٠ـ المرابحة في المصارف الإسلامية تختلف صورها من مصرف إلى آخر ، باختلاف إدارته وهيئة الرقابة الشرعية فيه . فهي بيع جادٌّ في بعض المصارف ، وصوري في مصارف أخرى ، وبينهما درجات .

١١ـ المرابحة المصرفية ليست عملية مستحدثة كما ذكر البعض . وقد سبق لي أن أشرت إلى هذا في مقالي حول الموضوع بمجلة المسلم المعاصر عام ١٤٠٢هـ ، ثم في مجلة الأمة القطرية عام ١٤٠٦هـ ، كما

أشار إلى هذا فيما بعد عدد من الباحثين ، منهم الدكتور أحمد علي عبد الله في رسالته للدكتوراه عن « المرابحة » عام ١٤٠٧هـ .

وقد ضربت ، في هذه الورقة ، عددًا من الأمثلة على قدم هذه العملية ، من التاريخ القديم والحديث ، مثل نظام المرابحة المطبق في العهد العثماني ، والمرابحة في كتب متأخري الحنفية ، كابن عابدين في حاشيته وعقوده الدرِّية ، والشيباني النحلاوي في درره المباحة .

١٢ـ المرابحة المصرفية إذا كانت المواعدة فيها ملزمة فهي غير جائزة بإجماع المذاهب الأربعة ، ولا نعلم لها مخالفًا . وقد ذكرنا نصوصًا في الموضوع من كل مذهب من المذاهب المذكورة .

١٣ـ بينا عددًا من الأدلة على عدم جواز الإلزام بالمواعدة في المرابحة ، لما في هذا الإلزام من محظورات شرعية وعقلية تترتب عليه .

١٤ـ توسع بعض العلماء المعاصرين في الأخذ بالمواعدة أولاً ، ثم في الإلزام بها ثانيًا ، حتى صارت حلاً سحريًا لعدد من المشكلات والقضايا القانونية المعاصرة ، كالتأمين والإجارة التمويلية والمصارفة وسندات المقارضة والمرابحة. . . إلخ . فوجب إفراد دراسات مستقلة لهذه المواعدة وتطبيقاتها الحديثة ، فما هو موجود منها حتى الآن لا يَشفي غليل الباحث .

١٥ـ استند بعض العلماء المعاصرين إلى مذهب المالكية في الوعد متى يكون مُلزمًا قضاءً ، وذلك لتجويز المواعدة في المرابحة ، هذا والمالكية أنفسهم قد بحثوا هذه المرابحة ولم يجيزوا فيها الإلزام . فلا يصح طرد قاعدة الإلزام في الوعد حتى لو سلمنا بمذهب الإلزام به في الجملة .

١٦ـ زعم بعض الباحثين المعاصرين أن الإلزام بالوعد في المعاوضات أولى من الإلزام به في التبرعات ، فكان في هذا خروج على أحكام الغَرَر

وقواعده ، منها قاعدة الغَرَر يُغتفر منه في التبرعات ما لا يُغتفر منه في المعاوضات .

١٧ـ الأستاذ الدكتور الصدِّيق الضرير ، والدكتور أحمد علي عبد الله ، يريان جواز إلزام المصرف بوعده ، إذا اشترى السلعة ، دون العميل . وقد بينت أوجه مخالفتي لهذا الرأي ، في موضعها من هذه الورقة ، ورأيت أن أستاذنا الكريم الدكتور الصديق قد بنى رأيه على نص كتاب الأم للشافعي ، فأخذ منه جواز الإلزام للمصرف والخيار للعميل ، وإني أختلف معه في هذا النص الذي فهمت منه ضرورة الخيار لكل منهما .

١٨ـ بينت الفرق بين المرابحة والوعد بالمرابحة إذا كان ملزمًا ، أي بينت لماذا لجأ بعض العلماء المعاصرين إلى تقسيم العملية إلى مواعدة ثم مرابحة ، وسيأتيك في الفصل القادم مزيد من البيان حول الإلزام بالوعد .

١٩ـ بينت أيضًا تناقض بعض الكتاب في أمر المرابحة . فهنا يقولون لك : « إن المصرف يتحمل تبعة الرد بعيب خفي » ، وهناك يقولون لك : « إن المصرف يشترط على العميل إبراءه من كل عيب »!

وفي موضع يقولون : « إن العميل ليست لديه الخبرة في الشراء ، ولا القدرة التنظيمية والإدارية عليه » . وفي موضع آخر : « إن العميل هو الذي يحدد السلعة وبائعها وثمنها ، لأنه أكثر خبرة وقدرة »!

٢٠ـ وضعت بالاستناد إلى دراساتي ودراسات الباحثين السابقة رائزًا (كاشفًا) للمرابحة على صورة أسئلة لاختبار مدى جدية المرابحة أو صوريتها .

ومن فوائد هذا الرائز أنه يجمع الفتاوى المشتتة في مشهد شامل ، للوقوف على اتجاهها الكلي ، وتجميع جزئياتها ، واستخراج كوامنها .

٢١ـ ذكرت أمثلة وشواهد على الحالات التي لا يُكاد يرى فيها الفرق بين المرابحة والمراباة .

٢٢ـ أوضحت ، خلافًا للبعض ، أن المواعدة الملزمة في المرابحة لا تجوز ، لا عند الفقهاء المتوسعين في الذرائع ، ولا عند غيرهم .

٢٣ـ تغلب الحيل على بعض صور المرابحة ، والحيل من الأمور الفقهية الدقيقة ، وهي أوضح ما تكون دراسةً لدى شيخ الإسلام ابن تيمية وتلميذه ابن القيم .

وقد استدل بعضهم بحديث التمر ، ولم يرَ فرقًا بين ( التمر بالتمر ) و( التمر بالنقد ، ثم النقد بالتمر ) إلا في الصورة . وقد دفعت هذا التوهم بأن من يشتري التمر بالنقد ليس ملزمًا بعد ذلك بالشراء من البائع نفسه ، ولو كان ملزمًا أو مقيدًا بذلك لأمكن الاستدلال للحيلة بهذا الحديث .

٢٤ـ يجب ألا يغيب عن البال في كل فتوى وبحث مقاصد الشريعة ومقاصد العقود ، ولا يجوز بحال تفريغ الشريعة من جوهرها ، ولا العقود من مقاصدها ، ولا المعاملات من روحها .

٢٥ـ ليس التلفيق جائزًا في كل حال . وقبل استمراء التلفيق ، يحسن وضع ضوابط وقواعد لهذا التلفيق . ومن البدهي أن العلماء الجديرين بوضع هذه الضوابط والقواعد ليسوا علماء التلفيق أنفسهم ، بل هم علماء الاجتهاد والابتكار والأفق العلمي الواسع .

ولا يجوز التلفيق أولاً ، ثم الادعاء لتصحيحه بأن هذا الرأي مبني على اجتهاد مطلق!

٢٦ـ المواعدة الملزمة في المرابحة تجعل العملية غير مختلفة عن عملية خصم الأوراق التجارية لدى المصارف . فالمرابحة مبلغ يزيده المصرف على الشاري ، والخصم مبلغ يقتطعه المصرف من البائع ، الأول ربًا والثاني حطيطة .

٢٧ـ ربما تكشَّف لبعض علماء العصر ما في الإلزام بالمواعدة من آثار

سلبية ، فجعلتهم يُبْدُون وساوسهم وشكوكهم ، فسجلوا تراجعًا ولو جزئيًا عن آرائهم .

٢٨ـ من المهم جدًا لاستقامة الفتوى والبحث أن تحدد أولاً هُوية المصرف الإسلامي : هل هو تاجر سلع أم هو تاجر نقود وديون ( وسيط مالي ) ؟

يبدو أن وضع المصرف في نظر الكثير من المفتين والباحثين : بَيْنَ بين ، فلا هو وسيط مالي تمامًا فلا يختلف إذن عن غيره ، ولا هو تاجر سلع تمامًا فتنتفي عنه صفة المصرف بالمرَّة : عيني ببيع السلع ، ولا أقدر عليه ، إقدام على البيع شرعًا ، وإحجام عنه تطبيقًا. . . هذا هو سِرُّ التأرجح ![1] .

٢٩ـ والخلاصة أنني من الناحية الشرعية مع العلماء الذين قالوا بالخيار لكل من المصرف والعميل ، وهم الشيخ عبد العزيز بن باز ، والدكتور محمد سليمان الأشقر ، ومن لحق بهذا الرأي مؤخرًا ، تمامًا أو على تردد ، ومن هو على هذا الرأي ، ولكنه لم ينشره ، أو لم يجد مناسبة لنشره .

٣٠ـ إن خدمة الاقتصاد الإسلامي والمصارف الإسلامية لا تكون إلا من طريق الأصالة والابتكار وكدِّ الذهن ، ولا تكون إلا من طريق الحلال المؤيد بكل أداة قوية من أدوات الاستدلال .

لقد توسعت في الخاتمة ، عسى لضيق الأوقات أن لا يقرأ بعضهم من هذه الورقة غيرها .

وهذا ما بلغ العلم القاصر ، وفوق كل ذي علم عليم ، وآخر دعوانا أن الحمد لله رب العالمين .

* * *

---

(١) قارِنْ زاد المعاد لابن القيم ٥/ ٨١٦ ، وفقه المرابحة للبعلي ص١٠٣ و١٦٣ .

## قرار المجمع

إن مجلس مجمع الفقه الإسلامي ، المنعقد في دورة مؤتمره الخامس بالكويت ، من ١ إلى ٦ جمادى الأولى ١٤٠٩هـ = ١٠ إلى ١٥ كانون الأول ( ديسمبر ) ١٩٨٨م .

بعد اطلاعه على البحوث المقدمة من الأعضاء والخبراء في موضوعي ( الوفاء بالوعد ، والمرابحة للآمر بالشراء ) ، واستماعه للمناقشات التي دارت حولهما .

قرر :

**أولاً ـ** أن بيع المرابحة للآمر بالشراء ، إذا وقع على سلعة بعد دخولها في ملك المأمور ، وحصول القبض المطلوب شرعًا ، هو بيع جائز ، طالما كانت تقع على المأمور مسؤولية التلف قبل التسليم ، وتَبِعة الرد بالعيب الخفي ، ونحوه من موجبات الردِّ بعد التسليم ، وتوافرت شروط البيع ، وانتفت موانعه .

**ثانيًا ـ** الوعد ( وهو الذي يصدر من الآمر أو المأمور على وجه الانفراد ) يكون ملزمًا للواعد ديانةً إلا لعذر ، وهو ملزم قضاءً إذا كان معلقًا على سبب ، ودخل الموعود في كلفة ، نتيجة الوعد . ويتحدد أثر الإلزام في هذه الحالة إما بتنفيذ الوعد ، وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلاً ، بسبب عدم الوفاء بالوعد بلا عذر .

**ثالثًا ـ** المواعدة ( وهي التي تصدر من الطرفين ) تجوز في بيع المرابحة بشرط الخيار للمتواعدين ، كليهما أو أحدهما[1] ، فإذا لم يكن هناك

---

(١) إني أرى الخيار للمتواعدين كليهما ، ولا أراه جائزًا لأحدهما فقط ، فهذا عندي من =

خيار فإنها لا تجوز ، لأن المواعدة الملزمة في بيع المرابحة تشبه البيع نفسه ، حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالكًا للمبيع حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي ﷺ عن بيع الإنسان ما ليس عندَه .

**ويوصي المؤتمر :**

في ضوء ما لاحظه من أن أكثر المصارف الإسلامية اتجه في أغلب نشاطاته إلى التمويل عن طريق المرابحة للآمر بالشراء .

يوصي بما يلي :

**أولاً ـ** أن يتوسع نشاط جميع المصارف الإسلامية في شتى أساليب تنمية الاقتصاد ، ولا سيما إنشاء المشاريع الصناعية أو التجارية بجهود خاصة ، أو عن طريق المشاركة والمضاربة مع أطراف أخرى .

**ثانيًا ـ** أن تدرس الحالات العملية لتطبيق ( المرابحة للآمر بالشراء ) لدى المصارف الإسلامية ، لوضع أصول تعصم من وقوع الخلل في التطبيق ، وتعين على مراعاة الأحكام الشرعية العامة أو الخاصة ببيع المرابحة للآمر بالشراء .

والله أعلم .

* * *

---

= التحكم ، وقد دافعت عن ذلك في هذه الورقة ـ المؤلف .

# الوعد الملزم
# في معاملات المصارف الإسلامية
## هل يجوز أن يكون الوعد ملزمًا إذا كان بديلاً لعقد محرم ؟[1]

في الوعد عند الفقهاء القدامى ثلاثة آراء :

١ـ الوفاء به مستحب ، وهو رأي الجمهور .

٢ـ الوفاء به واجب ، إلا لعذر ، وهو رأي ابن شبرمة وآخرين .

٣ـ الوفاء به واجب ، إذا دخل الموعود في ورطة ( كلفة ) ، كأن يقول له : تزوجْ ولك ١٠ آلاف ريال ، فإذا تزوج وجب عليه الوفاء بوعده . وهو رأي المالكية .

هذا الخلاف في الوعد المجرد خلاف منطقي ومقبول ، ويدخل في باب « ما يجوز فيه الخلاف » . لكن بعض الفقهاء المعاصرين قد نقلوا هذا الوعد من باب التبرعات إلى باب المعاوضات ، ليحل محل العقد . ففي المرابحة المصرفية ( وغيرها ) ، وجدوا أنها لا تجوز ، لأنها تدخل في بيع ما ليس عنده ( السلعة غير موجودة لدى المصرف ) ، فاستبدلوا الوعد بالعقد ، أي جعلوا العقد وعدًا . ولو وقفوا هنا ، وكان الوعد غير ملزم ، لما كان فيه مشكلة . ولكنهم قالوا بعد ذلك ، وهنا تكمن الخطورة : نجعل الوعد ملزمًا ، وأطالوا الكلام وفصلوا وشققوا وفرعوا

---

(١) منشور في مجلة جامعة الملك عبد العزيز : الاقتصاد الإسلامي ، المجلد ١٥ لعام ١٤٢٣هـ = ٢٠٠٣م .

وخوفوا الناس من عدم الوفاء بالوعد ، فحلَّ الوعد الملزم ، الحلال عندهم ، محل العقد الحرام في الشرع ، فهل يجوز ؟ أي فرق هنا بين العقد والوعد الملزم ؟

وبعض المصارف تدعي أن وعدها غير ملزم ، لكن العميل إذا لم يفِ بوعده حمَّله المصرف الضرر الناجم عن عدم الوفاء بالوعد ، فيا له من وعد غير ملزم!

ولعل أول من سنَّ سنة الوعد الملزم ، في المعاوضات ، هو الشيخ مصطفى الزرقا ، في مدخله الفقهي[١] ، ثم سرى ذلك إلى كتابه عن التأمين[٢] ، ورأى فيه أن الوعد إذا كان من الجائز ، عند بعض الفقهاء ، أن يكون ملزمًا في التبرعات ، فمن الأولى بنظره أن يكون ملزمًا في المعاوضات! وتبعه في هذا الدكتور يوسف القرضاوي ، في كتابه عن المرابحة[٣] . كما تبعه الدكتور حسن الشاذلي[٤] . ونسب القرضاوي[٥] إلى الحنفية اختلافهم في الاستصناع ، هل هو وعد ملزم أم غير ملزم ؟ والحقيقة أنهم اختلفوا فيه : هل هو عقد أم وعد ؟ فلو كان الوعد عندهم ملزمًا ما كان لاختلافهم معنى .

وتغلغل الوعد الملزم في فتاوى فقهاء المصارف الإسلامية ، كالشيخ محمد المختار السلامي ، والشيخ محمد تقي عثماني ، والشيخ عبد الله المنيع ، والشيخ عبد الستار أبو غدة ، والشيخ علي القره داغي ، والشيخ حسن الشاذلي . . . ورأوه شيئًا عمليًا مريحًا ، فكلما أعيتهم استباحة عقد

---

(١) ج٢ ص١٠٣٢ .

(٢) نظام التأمين ص٥٨ و١٣١ .

(٣) بيع المرابحة ص٨٥

(٤) مجلة المجمع ، العدد ٥ ، ج٤ ، ص٢٧٢٠ .

(٥) في بيع المرابحة ، ص١٠٥ .

محرم ، فهم يقولون : نجعل العقد وعدًا ، ثم نجعل الوعد ملزمًا ، وإذا بالحرام يصير حلالاً! فكما يقال إن آخر الطب الكي ، فكذلك آخر الفقه الوعد الملزم . فهو الملاذ الأخير ، والسلاح الماضي لدى هؤلاء الفقهاء لاستباحة العقود المحرمة ، آخر المطاف ، وعند اللزوم . فالوعد الملزم يمكن أن يُستحل به كل عقد حرام . يا له من مفتاح سحري!

هذا الاتجاه في الفتوى غير مشروع ، وفوق ذلك فإن من نتيجته أن يكون العمل المصرفي « الإسلامي » موافقًا للعمل المصرفي التقليدي ، بل قد يصير أكثر تعقيدًا وغموضًا وكلفة .

إنني أستطيع القول بأنه **إذا حرم العقد في شيء حرم فيه الوعد الملزم** . فهذه قاعدة كلية ، أطلب فيها رأي من يجعل الوعد الملزم محل العقد ، فيصير عنده الحرام حلالاً!

إن خلاف الفقهاء في **الوعد المجرد** لا يجوز سحبه إلى **الوعد الذي يحل محل العقد** . فهنا لا يجوز أن يكون الوعد ملزمًا بحال ، والخلاف فيه غير جائز ، ويجب فيه الخروج من الخلاف إلى القول بعدم الإلزام ، قولاً واحدًا .

ولكثرة المغالبة بين الفقهاء المعاصرين في الوعد ، جاء **قرار مجمع الفقه الإسلامي** ، لعام ١٤٠٩هـ ، معبرًا عنها وعن الشد والجذب بين الفريقين المتنازعين . فقد قرر المجمع :

١ـ أن الوعد ( وهو الذي يصدر من الآمر أو المأمور على وجه الانفراد ) يكون ملزمًا للواعد ديانةً ، إلا لعذر ، وهو ملزم قضاءً إذا كان معلقًا على سبب ، ودخل الموعود في كلفة ، نتيجة الوعد . ويتحدد أثر الإلزام ، في هذه الحالة ، إما بتنفيذ الوعد ، وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلاً ، بسبب عدم الوفاء بلا عذر .

٢ـ وأن المواعدة ( وهي التي تصدر من الطرفين ) تجوز في بيع المرابحة ، بشرط الخيار للمتواعدين ، كليهما أو أحدهما . فإذا لم يكن هناك خيار ، فإنها لا تجوز ، لأن المواعدة الملزمة في بيع المرابحة تشبه البيع نفسه ، حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالكًا للمبيع ، حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي ﷺ عن بيع الإنسان ما ليس عنده » .

والمأخذ على هذا القرار :

١ـ استند المجمع إلى بحوث في الوعد ، جاءت منفصلة عن موضوع المرابحة ، وتجاهل كاتبوها صلة الوعد بالمرابحة ، مع أن أحكام الوعد المجرد تختلف تمامًا عن أحكام الوعد في المرابحة وسائر المعاوضات .

٢ـ لاحظت ، بعد صدوره ، أن عددًا من العلماء والباحثين ، إذا كانوا من فقهاء البنوك الإسلامية أنصار الإلزام بالوعد ، أحالوا إلى الفقرة الأولى منه ، وإذا كانوا من خصومه أحالوا إلى الفقرة الثانية منه . فالفريق الأول يستغل هذه الصياغة ، ويفهمها على شاكلته . وربما ناضل ممثلوه كثيرًا حتى وصلوا إلى هذه الصياغة .

٣ـ ميَّز القرار بين الوعد والمواعدة ، ولئن كان المراد من الوعد هو التبرعات ، ومن المواعدة المعاوضات ، إلا أن أنصار المواعدة الملزمة يحيلون ، كما قلنا آنفًا ، إلى الفقرة الأولى المتعلقة بالوعد ، وإن كان من الواجب عليهم الإحالة إلى الفقرة الثانية المتعلقة بالمواعدة . ومع ذلك فإني أرى أن هذا التمييز بين الوعد والمواعدة تمييز غير مفهوم علميًا . وكان من الأفضل أن يقال بأن **الوعد المجرد** يجوز أن يجري فيه خلاف الفقهاء في الإلزام وعدمه ، وأما إذا كان **الوعد بديلاً لعقد محرم** ، فلا يجوز أن يكون ملزمًا بحال ، لأن العقد إذا حرم في شيء حرم فيه الوعد الملزم . يضاف إلى ذلك أن الوعد والمواعدة شيء واحد ، لأن الإنسان

في الوعد لا يمكن أن يقال بأنه يعد نفسه ، ففي كل منهما طرفان : طرف إيجاب ، وطرف قبول .

٤ـ منع القرار الإلزام للطرفين ، ولكن أجازه لأحدهما . وهذا تحكم غير مفهوم أيضًا ، فالواجب إما الإلزام للطرفين ، أو الخيار لهما ، أما الإلزام لأحدهما دون الآخر ، فهذا غير منطقي ولا مقبول ، ويعبر عن فهم غير صحيح لبعض النصوص الفقهية ، كنص الأم للإمام الشافعي[١] ، كما أن فيه مفاجأة ، لأن بحوث المجمع ومداخلاته ، في الموضوع ، لا تؤدي إلى هذه النتيجة ، باستثناء رأي الدكتور الصديق الضرير ، وكانت المناقشات تجري خلاف رأيه[٢] .

والخلاصة فإن الوعد ، إذا كان بديلاً لعقد محرم ، كبيع ما ليس عنده ، فلا يجوز أن يكون ملزمًا ، لأن الوعد الملزم كالعقد . وكل قول بإلزام الطرفين أو أحدهما ، بطريقة صريحة أو ضمنية ، **بمذكرة تفاهم** أو **باتفاق جانبي** ، أو بأي حيلة أخرى ، فإنه لا يستند إلى أساس مشروع . وسحب الخلاف في الوعد بين الفقهاء القدامى ، من نطاق التبرعات إلى نطاق المعاوضات ، إنما هو غلط أو مغالطة . ويجب أن يكون الغرض من البحث والفتوى هو البحث عن الحقائق ، لا البحث عن الحيل ، ولو كانت محرمة . فالحيل المحرمة خداع ونفاق وشعوذة واستهزاء بالمحرمات الشرعية ، أو عدم اعتقاد بحرمتها ، وربما أخرجت صاحبها من الدين والعياذ بالله ، وفيها تشويه لكمال الشريعة وجمالها ، وإعانة لغير المسلمين على الاستهزاء بها ، والاستخفاف بأتباعها ، وإزراء بدين

---

(١) ج٣ ص٣٣ .

(٢) انظر مخالفة الشيخ عبد الله بن بية ، والشيخ يوسف القرضاوي ، والشيخ عبد الله البسام ، في مجلة المجمع ، العدد ٥ ، ج٢ ، ص١٥٥١ و١٥٦٦ و١٥٩٢ على التوالي .

المسلم وعلمه وعقله وسمعته ، وتشويه لعقول الطلاب والدارسين والباحثين والمفتين وسائر الناس . وقد بين ذلك ابن بطة ( ـ ٣٨٧هـ ) في : « إبطال الحيل » ، وابن تيمية ( ـ ٧٢٨هـ ) في : « إقامة الدليل على إبطال التحليل » ، والشوكاني ( ـ ١٢٥٠هـ ) في : « أدب الطلب » ( ص١٦٩ـ١٨٠ ) ، ومحمد الحامد في : « ردود على أباطيل » ( ص٥١٢ و٥٣٥ و٥٣٩ و٥٤٨ و٥٦٣ ) ، ومحمد عبد الوهاب بحيري في : « الحيل في الشريعة الإسلامية » ، ومحمد بن إبراهيم في : « الحيل الفقهية في المعاملات المالية » ، والله أعلم بالصواب .

* * *

# التورق
# هل أجازه جمهور الفقهاء ؟[1]

على سبيل الاختصار ، أذكّر القارىء بأنه إذا اشترى أحدهم سلعة بثمن مؤجل قدره ١٢٠ مثلاً ، ثم أعاد بيعها إلى بائعها بثمن معجل قدره ١٠٠ ، فهذه هي العِينة ، فإذا باعها إلى شخص ثالث فهذا هو التورق ، أي كأنه اقترض ١٠٠ في مقابل ١٢٠ ، لأن السلعة لغو ، غير مرادة . ولا شك أن هذا حرام إذا كان هناك تواطؤ على إعادة البيع ، أو عادة ، أو شرط ، أو نظام . وما يحدث في المصارف اليوم هو أن العميل يوكل المصرف بالشراء ، ثم بالبيع ، ليحصل على ١٠٠ معجلة في مقابلة ١٢٠ مؤجلة .

وهذه العملية جائزة لو كانت مجرد بيع وشراء ، بحيث لا يعلم البائع الأول والمشتري الثاني أن المتورق إنما يفعل ذلك لأجل النقود ، لا لأجل الانتفاع بالسلعة استهلاكًا أو استعمالاً ، ولا لأجل التجارة بها وإعادة بيعها بربح . فهي جائزة له ولا سيما إذا لم يجد من يقرضه . على أنه إذا كان يريد المال لضرورة فإن الضرورات تبيح المحظورات ، وعندئذ تجوز الفائدة ، وغالبًا ما تكون أقل كلفة من العِينة والتورق .

إن موضوع التورق من الموضوعات الساخنة جدًا في هذه الأيام الأخيرة ، لأنه آخذ في الانتشار السريع في المصارف . فقد انعقدت له

---

(١) منشور في مجلة الفتح ، الشارقة ، العدد ٤٥ ، ربيع الآخر ١٤٢٥هـ .

مؤخرًا عدة مؤتمرات وندوات ، منها مؤتمر جامعة الشارقة ٢٤ـ٢٦/ ٢/ ١٤٢٣هـ ، وندوة البركة في البحرين ٨ـ٩/ ٤/ ١٤٢٣هـ ، وفي مكة المكرمة ٦ـ٧/ ٩/ ١٤٢٣هـ ، ودورة المجمع الفقهي التابع لرابطة العالم الإسلامي بمكة المكرمة ١٩ـ٢٤/ ١٠/ ١٤٢٤هـ .

وقدمت في هذه الدورة ٧ أوراق ، كلها في التورق الذي بدأ تطبيقه في بعض المصارف ، ولا سيما التقليدية منها ، عام ٢٠٠٠م ، وفي بعضها الآخر عام ٢٠٠٢م . وقد يبلغ التمويل الواحد مليون ريال ، تسدد على ٨٤ قسطًا شهريًا .

ومع أن جميع هذه الأوراق ، باستثناء اثنتين منها ، تتفق على تحريم التورق المصرفي ، كما يجري اليوم في المصارف . غير أن بعض هذه الأوراق دافع عن التورق الفقهي القديم ، ونسب جوازه إلى جمهور الفقهاء . فالصديق الضرير ومحمد تقي العثماني ، وكلاهما من أعضاء هيئات الرقابة الشرعية في العديد من المصارف ، يتفقان على ذلك ، إلا أن الضرير يؤكد هذا على سبيل التحكم بدون إثبات ، والعثماني حاول إثباته ، ولكن بطريقة لا تخلو من بعض التكلف والتعسف . فقد ذكر أن المختار عند الحنابلة جوازه ( ص٦ ) ، وهذا وإنَّ ذكره بعض الحنابلة إلا أنه غير مسلّم ، بل إن اثنين من كبار الحنابلة ، وهما في طليعة فقهاء المذهب ، يصرّان على تحريمه ، وهما ابن تيمية وابن القيم ، ويقولان بقول عمر بن عبد العزيز بأن التورق أَخِيَّة الربا ، أي ذريعته[1] . ومع ذلك لا بأس أن يقال في مذهب الحنابلة : إن في المسألة قولين ، كما أثر عن إمام المذهب نفسه . والخلاف بين الحنابلة حاد جدًا ، تدل عليه نصوص ابن تيمية وابن القيم وغيرهما .

---

(١) النهاية ١/ ٣٠ .

ونقل العثماني عن الشافعية أنهم أجازوا العينة ، فيكون التورق جائزًا من باب أولى ( ص ٨ ) . ولعل هذا الرأي « هو الصحيح المعروف في كتب الأصحاب » ، كما قال النووي في روضة الطالبين ٣/ ٤١٩ . واستدل الشافعية[1] بحديث تمر خيبر ، وفيه نظر . لكن من المهم أن نذكر هنا أن الشافعية يبطلون العينة إذا صارت عادة غالبة في البلد ، أو إذا كانت البيعة الثانية مشروطة في الأولى[2] . ومن المتوقع أن يكون موقفهم من التورق كذلك . هذا ولم يجمع الشافعية على جواز العينة ، فقد ذهب بعضهم إلى أنها مكروهة .

لكن هناك مآخذ على العثماني في استنباط مذهب المالكية ومذهب الحنفية ، على الخصوص . فلم أجد في نصوص الفقه المالكي ما ادعاه العثماني من أن المالكية لم يدرجوا صورة التورق في بيوع الآجال ( ص ٩ ) . ولا أشعر أبدًا أنه استقصى صور بيع الآجال ، التي تبلغ عندهم ١٠٠٠ صورة وأكثر ، غاية ما فعله أنه نقل نصًا للقرافي يقول فيه : « إنا نمنع أن يكون العقد الثاني من البائع الأول »[3] . وهذا الاستنباط غير مسلّم ، لأنه معتمد على مفهوم المخالفة ، كما أن المسألة ليست بهذه السهولة ، فهي مضطربة وغامضة ومعقدة وخلافية جدًا في نصوص الفقهاء .

وعند الكلام عن مذهب الحنفية ذكر العثماني أن التورق خلاف الأَوْلَى ( ص ١٢ ) . والحقيقة أن الخلاف في التورق ، الذي هو من صور العينة عندهم ، خلاف شديد جدًا ، حتى إن أحد أعمدة المذهب ( أبا يوسف )

---

(١) الحاوي ٦/ ٣٥٣ .

(٢) روضة الطالبين ٣/ ٤١٩ .

(٣) الفروق ٣/ ٢٦٨ .

يقول : العينة جائزة مأجور من عمل بها ، وقد فعلها كثير من الصحابة ، وحُمدوا على ذلك ، ولم يعدّوها من الربا! ونظيره في المذهب ( محمد بن الحسن ) يقول : هذا البيع على قلبي كأمثال الجبال ، اخترعه أكلة الربا(١) . كما أن الحنفية اعتبروا البائع في الصورة مقرضًا في الحقيقة ، والمشتري في الصورة مقترضًا في الحقيقة ، وأن العملية هي بيع في ظاهرها ، وقرض في باطنها(٢) .

والخلاصة أن التورق ، بصورته القديمة ، قد يكون جائزًا عند بعض الحنفية ( مثل أبي يوسف ) ، وعند بعض الشافعية ( مثل الإمام الشافعي ) ، وعند بعض الحنابلة ( مثل ابن مفلح ) . ولكن لا يمكن المجازفة بالقول بأن المذاهب الأربعة تجيزه ، ولا بأن جمهور الفقهاء يجيزونه .

لذلك من العجيب أن يقول العثماني : « إن المختار في جميع هذه المذاهب جواز التورق ، غير أنه يوجد عند الحنابلة والحنفية قول بالكراهة » ( ص ١٣ ) . ولو عكس لأصاب ، كأن يقول : المختار عدم جوازه ، وهناك قول بالجواز عند بعض الحنابلة والحنفية ( والشافعية ) . ولعل هذا ما عبر عنه ابن تيمية بقوله : إنه مكروه في أظهر قولي العلماء(٣) ، والكراهة قد تعني التحريم ، ولا سيما عند السلف .

ولا أدري كيف يكون التورق جائزًا عند جمهور الفقهاء ، وممنوعًا عند ابن تيمية وابن القيم ؟ فالمعروف عنهما أنهما قد يجيزان شيئًا يمنعه

---

(١) حاشية ابن عابدين ٥/ ٢٧٣ ؛ والفتاوى الهندية ٣/ ٢٠٨ ؛ وفتاوى ابن تيمية ٢٩/ ٤٤٢ .

(٢) الفتاوى الهندية ٢/ ٢٧٩ .

(٣) الفتاوى ٢٩/ ٤٤٢ .

جمهور الفقهاء ، أما أن يحرما شيئًا يجيزه جمهور الفقهاء فهذا غريب ، لما عرف عنهما من أنهما ميسران ، ومناهضان للحيل .

قال ابن القيم : « كان شيخنا ( ابن تيمية ) ، رحمه الله ، يمنع من مسألة التورق ، وروجع فيها مرارًا ، وأنا حاضر ، فلم يرخص فيها ، وقال : المعنى الذي لأجله حرم الربا موجود فيها بعينه ، مع زيادة الكلفة بشراء السلعة وبيعها والخسارة فيها . فالشريعة لا تحرم الضرر الأدنى ( الفائدة ) ، وتبيح ما هو أعلى منه ( حيلة التورق ) »[١] .

ومن العجيب أن يقول العثماني بأن ليس هناك نص يمنع التورق ، وأن إدراجه في العينة لا مستند له ( ص ١٥ ) . والحقيقة أن القياس يمنعه ، ولا سيما إذا كان هناك تواطؤ بين أطرافه ، وإدراجه في العينة هو الأصل ، وتسميته بالتورق عند بعض الحنابلة ، لم يكن الغرض منه إلا محاولة تمييز العينة الجائزة من العينة الممنوعة . وتعريف العينة عند جمهور الفقهاء يشمل التورق ، ففي حاشية الدسوقي ٣/ ٨٨ أن العينة سميت كذلك « لإعانة أهلها للمضطر على تحصيل مطلوبه على وجه التحيل ، بدفع قليل في كثير » . فهذا ينطبق على العينة والتورق معًا .

كما أن من العجيب أن يقول العثماني أيضًا : « إن التورق حيلة مشروعة ( . . . ) للحصول على النقود ، ولكنها بالرغم من كونها جائزة لا تخرج عن كونها حيلة »! ( ص ١٨ـ١٩ ) ، وأن يقول أيضًا بأن : « الربا إنما يتحقق إذا كان دافع الأقل وآخذ الأكثر واحدًا ، فإذا اختلف الدافع والآخذ ( . . . ) اندفعت شبهة الربا » ( ص ١٤ ) . وهذا غير مسلّم ، لأن هناك طرفًا آخر هو المقترض ، دفع الأكثر وقبض الأقل .

وذكر العثماني أنه كان وإخوانه يفتون بالتورق وأمثاله من الحيل

---

(١) إعلام الموقعين ٣/ ١٨٢ .

للتيسير على المصارف ، وللفرار من الربا الصريح ( ص ٢٠ ) ، وكأن الربا التحايلي أفضل عندهم من الربا الصريح ، أو أقل سوءًا! مع أن الربا التحايلي يفتح بابًا طليقًا للربا الفاحش . كما أن التورق ، إذا كان عادة أو شرطًا ، صار مثل العينة تمامًا ، ولا أحد يجيزه ، حتى الإمام الشافعي . وقد يطلق التورق مع أنه في حقيقته عِينة ، وعندئذ يكون هذا من باب حيلتين في حيلة ، أو حيلة مركبة .

هذا ولم يتجرأ أحد من الفقهاء القدامى على ما تجرأ عليه بعض الفقهاء المعاصرين من ادعاء أن التورق أجازه جمهور العلماء ، أو المذاهب الأربعة .

* * *

# التورق في البنوك(١)

## هل هو « مبارك » أم مشؤوم

## هل هو من باب « التيسير » والرخص أم من باب الحيل ؟

## هل هو مخرج شرعي أم وسيلة إلى الربا الفاحش ؟

**تعريف التورق :**

التورق : طلب الورق ، والورق ( بكسر الراء ، وقد تفتح ) : الفضة ، أو الدراهم الفضية . والمقصود هنا هو عموم النقود ، لا خصوص النقود الفضية . وفي الاصطلاح : هو أن يشتري سلعة بثمن مؤجل ، ثم يبيعها نقدًا بثمن أقل ، ليحصل على النقد . فإن باعها إلى البائع نفسه فهو العِينة ، وإن باعها إلى غيره فهو التورق . والعينة من العَين ، وهو هنا : الذهب ، أو الدنانير الذهبية ، أو النقود عمومًا .

**مظان بحثه عند الفقهاء :**

في الربا ، أو في البيوع الفاسدة ، أو في الحيل ، أو في العينة .

**أهمية بحثه :**

مطبق اليوم في عدد من المصارف والنوافذ الإسلامية . وربما يدخل ضمنًا في عمليات تأخذ أسماء أخرى ، كالمرابحة والإجارة التمويلية .

---

(١) منشور على موقع مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي ، ١٤٢٤/٨/١٢هـ ( حوار الأربعاء ) .

فالعينة والتورق والمرابحة والإجارة كلها فيها بيعتان : إحداهما مؤجلة ، والأخرى معجلة ، وهو ما عبر عنه الفقهاء ، بقولهم على لسان المتعاملين : اشترِ هذه السلعة بنقد ، حتى أشتريها منك إلى أجل . ولا يعني هذا أن البيع بثمن مؤجل أعلى من المعجل غير جائز ، بل يعني عدم جواز اتخاذ البيوع المؤجلة والمعجلة حيلة إلى الربا . وكثير من الحيل الربوية ترتد بالفحص والتمحيص إلى العينة ، أو إلى القرض الربوي .

## كتاباتي السابقة :

عدة كتابات منها : في صحيفة الشرق الأوسط ١٠/ ١١/ ١٩٩٨م ، و٢٠/ ١١/ ١٩٩٨م ، وفي صحيفة الحياة ١/ ١٢/ ١٩٩٨م ، وفي مجلة الفتح رجب ١٤٢٣هـ .

## حكم التورق :

هو الجواز عند البعض ، وبدون تفصيل ؛ والمنع عند البعض الآخر . فبعضهم يعدّه « مباركًا » و« تيسيرًا » ، والبعض الآخر يعده فضيحة .

ونسب المجيزون المعاصرون جوازه إلى جمهور الفقهاء القدامى .

## المجيزون للتورق من المعاصرين :

من الأفراد : يوسف القرضاوي ، لدى دفاعه عن المرابحة المصرفية الملزمة ، وعبد الله المنيع ، ونزيه حماد ، وعلي القره داغي . . . ومن الهيئات : هيئة كبار العلماء في السعودية ، والمجمع الفقهي التابع لرابطة العالم الإسلامي بمكة المكرمة ، والموسوعة الفقهية . وأكثرهم أعضاء في هيئات الرقابة الشرعية لدى البنوك والمؤسسات المالية الإسلامية .

**المانعون :**

لا يبعد أن بعض فقهاء البنوك الإسلامية سيمنعونه استجابة لرغبات بعض رجال الأعمال والجمهور وضغوطهم ، وضغوط المنافسة بين البنوك ، على طريقة : تورقنا أحسن من مرابحتكم ، وإجارتنا أحسن من تورقكم . . .

**رأيي في التورق هو التفصيل :**

١ـ فالتورق فيه ثلاثة أطراف ، كما بينا ، والمتورق يريد الورق ، أي النقود . فإن لم يعلم الطرفان الآخران بمراده ، فربما يكون هذا هو الذي أجازه جمهور الفقهاء ، ويغلب أنه من باب البيع والشراء ، وليس من باب الحيلة الربوية . لماذا أجازه الجمهور ، لا الجميع ؟ ربما لأن أحد الأطراف ، وهو المتورق ، لا يريد السلعة ، بل يريد النقود ، دون أن يصرح بذلك للطرفين الآخرين . وإني أرى أن الحالة الوحيدة التي يكون فيها التورق جائزًا هي أن المضطر إلى المال ، إذا لم يقرضه أحد ، لجأ إلى التورق ، بدون إعلامه الطرفين الآخرين بمقصوده الحقيقي . فهو مضطر ، والضرورات تبيح المحظورات ، ويستطيع أن يلجأ إلى القرض بفائدة ، ولا سيما إذا كان معدل الفائدة على القرض أقل من معدلات الفائدة على التورق . ولعل هذه الحالة التي ذكرتها هي أصل التورق الجائز ، حيث الاضطرار ، وحيث لم يوجد من يقرض بلا فائدة ، أو بفائدة أقل ، أي إن التورق في هذه الحالة يجوز عند الضرورة ، كالفائدة .

٢ـ أما إذا علم الطرفان الآخران ، في صورة تواطؤ أو اتفاق أو لائحة أو نظام ( كما هي الحال في المصارف والنوافذ الإسلامية ) ، فإن أحدًا

لا يجيزه ، لأنه يصبح في حكم العينة ، وحتى الإمام الشافعي لا يمكن أن يجيزه . نعم أجاز العينة قضاءً ، ولكن لم يجزها ديانةً . فإذا صرح المتورق بمراده امتنع التورق قضاءً وديانةً ، عند الشافعي وغيره . وإذا وجدت هنا ضرورة ، إلا أنها لا تبرر قيام المصارف على أساسها ، إذ في حال الضرورة يستباح المحظور ، فائدة أو تورقًا . فإذا وجدت الفائدة ، فماذا يضيف التورق في هذه الحالة ، إلا الحيلة والكلفة ؟ فالذين يجيزون التورق في مثل هذه الحالات ، عليهم أن يجيزوا الفائدة من باب أولى .

فالعينة والتورق كلاهما فيه بيعتان ، وكلاهما فيه بيعة مؤجلة وأخرى معجلة ، وكلاهما فيه سلعة وسيطة لاغية ، غير مقصودة حقيقة ، تقبض ثم تعاد ، وربما لا يتم تقابضها بالمرة ، وقد لا تتحرك من أرضها ، وقد لا يكون لها وجود أصلاً ( سلعة افتراضية ) . والفارق بين العينة والتورق هو أن في العينة طرفين ، وفي التورق ثلاثة ، ولكن علم الأطراف الثلاثة يجعل التورق عينة بلا ريب ، ويكون الاختلاف بينهما عندئذ ، في عدد الأطراف ، شكليًا لا أثر له في الحكم .

## هل يمكن الاحتجاج لجواز التورق بحديث : ( بعِ الجَمْع بالدراهم)؟

حديث : ( بع الجمع بالدراهم ، ثم ابتع بالدراهم جنيبًا ) حديث صحيح ، ومتفق عليه . لكن لا يمكن الاحتجاج به للتورق ، لأن الغرض من الحديث هو الخروج من الربا ، والغرض من التورق هو الدخول في الربا . كما أن بائع الجمع ليس ملزمًا بالشراء من بائع الجنيب . فالبيعتان في الحديث مستقلتان إحداهما عن الأخرى ، وليس كذلك التورق المتفق عليه بين أطرافه الثلاثة .

**هل يمكن الاحتجاج للتورق بأن ليس فيه إكراه ولا اضطرار ولا استغلال لضعف أو حاجة ؟**

يمكن الاحتجاج بهذا في القرض الحسن الخالي من الفائدة ، لا في التورق الذي تزيد فائدته على معدل فائدة القرض الصريح . وبمثل هذه الحجج احتج أنصار الفائدة ، لإباحة الفائدة على القروض الإنتاجية ، أو القروض الاستهلاكية الممنوحة إلى الأغنياء . وقد رفضها هؤلاء العلماء أنفسهم ، فكيف يعودون للاحتجاج بها في التورق ؟

**هل الأصل في التورق الجواز ؟**

لا يمكن أن يقال ذلك ، لأن للتورق صلة بالربا والعينة والحيل الربوية ، فصار الأصل فيه هو المنع .

**هل أجازه جمهور الفقهاء ؟**

ادعى بعض الباحثين أن التورق أجازه جمهور الفقهاء ، وهذا في معرض استدلالهم لجواز التورق المصرفي ، مع أن هذا التورق كما قلنا هو تورق منظم ومعلوم لأطرافه الثلاثة ، ولا يمكن أن يجيزه فقيه قديم أو معاصر ، يُعوّل على فقهه .

**قد يصبح التورق عينة :**

بينا أن التورق عندما يكون معلومًا لأطرافه الثلاثة ، فهو في حكم العينة ، حتى إن جمهور الفقهاء ، عدا الحنابلة ، بحثوه في العينة ، وسموه عينة ، وجعلوه من صورها ، ولم يسموه تورقًا .

ثم إن التورق عندما يطلق يفترض أنه متعلق بحيلة ربوية . نعم هو بيع ، ولكنه بيع في الصورة فقط ، وليس المراد منه السلعة ، إنما المراد منه الحصول على الورِق ، أي النقود . فالتورق طلب الورق ، وفي

الحديث : « لا تبيعوا الورق بالورق إلا مثلاً بمثل »[1] . واليوم يعبر عن الوحدة النقدية في بعض البلدان بأنها ورقة ، أي ورقة من الأوراق النقدية ، فيقال في بلاد الشام : هذه السلعة بـ ١٠٠ ورقة ، أي بـ ١٠٠ ليرة سورية .

والفقهاء المعاصرون الذين يجيزون التورق هم يمنعون العينة ، فإذا صار التورق كالعينة ، فكيف لا يمنعونه ؟ هل يحكمون على مجرد الألفاظ والصور والمباني ، ولا يريدون لسبب أو لآخر الغوص في المقاصد والحقائق والمعاني ؟

## هل التورق من باب التيسير والرخص أم من باب الحيل ؟

يدعي البعض أن التورق هو من باب التيسير ، أو من باب الرخص ، والصحيح أنه من باب الحيل . ذلك لأن الرخص كالعزائم في الشرع ، بل إن إتيان الرخصة ، في موضعها وبشروطها وبالاستدلال الصحيح عليها ، أفضل من إتيان العزيمة . والمنهي عنه هو تتبع الرخص ، بالتحكم والهوى ، وقد تكون الرخصة حيلة ، وتكون تسميتها بالرخصة من باب الإمعان في الحيلة .

## معدلات التورق ومعدلات الفائدة :

المصارف والنوافذ الإسلامية ، عند تمويلها للغير بأسلوب التورق ، تستطيع الحصول على معدلات فائدة أعلى من معدلات القرض بفائدة ، لأنهم عند القرض يتحدثون عن فائدة ، وعند التورق يتحدثون عن ربح ، لأن التورق بيع . وعندئذ تفلت معدلات الربح المزعوم من رقابة البنوك المركزية على معدلات الفائدة ، وتحصل بنوك العينة ، أو البنوك « المتورقة » ، على معدلات فائدة فاحشة ، لا يستطيع جمهور الناس أن

---

(١) متفق عليه .

يفطنوا إليها لأنها تتستر عليها في عقودها ، ولا تفصح عنها ، وإن أفصح عنها الموظف المختص فغالبًا ما يلجأ إلى المغالطة ، كأن يصرح بمعدل فائدة بسيطة بدل المركبة ، وكأن العميل يسدد الدين كله دفعة واحدة في نهاية المدة ، ولا يسدده على أقساط دورية ، وربما تكون شهرية!

وهكذا قدم الفقهاء المعاصرون الذين أفتوا بالتورق ذريعة أخرى للبنوك ، لكي تتوصل إلى معدلات ربوية فاحشة ، ولا سيما عند تعاملها مع الأفراد والمستهلكين ، الذين لا يتماثلون معها في المعلومات المتعلقة بالرياضيات المالية والتجارية .

**أحسن ما قيل في التورق :**

قال ابن تيمية : « المعنى الذي لأجله حرم الربا موجود فيه بعينه ، مع زيادة كلفة بشراء السلعة وبيعها والخسارة فيها . فالشريعة لا تحرم الضرر الأدنى ، وتبيح ما هو أعلى » . والضرر الأدنى هو الفائدة ، والأعلى هو التورق .

فعلاً فإن الذي يشتري السلعة تورقًا يخسر نتيجة شرائها وإعادة بيعها . فكيف إذا كان معدل التورق أعلى من معدل الفائدة ؟ فإن الخسارة عندئذ ستكون أكبر بكثير . وعلى هذا فلا يتصور أن يحرم الشارع الفائدة ، ويبيح التورق ، أي إن الفائدة إذا كانت حرامًا ، فالتورق حرام من باب أولى .

قال أيوب السختياني : « لو أتوا الأمر على وجهه لكان أفضل » ، أو أقل سوءًا ، أي إن الفائدة أفضل من التورق ، أو أقل سوءًا منه .

وقال ابن عباس : دراهم بدراهم بينهما حريرة! أي المقصود : دراهم بدراهم أكثر منها ، والبيع صوري ، والسلعة لغو ، والقرض الربوي هو المقصود .

* * *

# قرار هيئة كبار العلماء
# في الإيجار المنتهي بالتمليك

صدر عن هيئة كبار العلماء بالمملكة قرار في ٦/ ١١/ ١٤٢٠هـ ، بأغلبية أعضاء الهيئة ، بعدم جواز الإيجار المنتهي بالتمليك . وعدد أعضاء الهيئة الموقعون على القرار ٢٠ عضوًا ، خالف منهم ثلاثة ، وغاب واحد لمرضه . ولا أعرف حجة المخالفين . وقبل أن أبين حجة المؤيدين للمنع ، من نص القرار ، أشرح للقارىء معنى هذا الإيجار .

يستطيع البائع أن يبيع سلعته بثمن مقسط على أقساط ، وعندئذ تنتقل ملكية السلعة المبيعة إلى المشتري ، بمجرد عقد البيع . ويستطيع البائع أن يأخذ رهنًا ، أو يقبل كفالة شخصية . ويرى هذا البائع ، إذا كانت السلعة قابلة للإيجار ( مثل السيارات ، والآلات . . . ) ، أن الاحتفاظ بملكية المبيع ، حتى سداد آخر قسط ، أفضل له من الرهن والكفالة ، لأن السلعة تبقى في ملكيته ، خلال هذه الفترة . ولتحقيق مراده ، يلجأ إلى إيجار السلعة ، بدل بيعها ، لأن الإيجار لا ينقل ملكية السلعة ، بعكس البيع ، فإنه ينقل ملكيتها . وبعد استيفاء الأقساط كلها ، يقوم بنقل هذه الملكية ، بيعًا بثمن رمزي ( ريال واحد مثلاً ) ، أو هبة بدون ثمن . هذا هو معنى الإيجار المنتهي بالتمليك ، وله أسماء أخرى ، مثل : الإيجار الساتر للبيع ، فالظاهر أنه إيجار ، والباطن أنه بيع .

قد يقال هنا إن العملية عبارة عن إيجار وبيع ، فلا تنافي بينهما ، لأن الإيجار ضرب من البيع ( بيع منفعة ) ، ولأن التنافي إنما يكون عند الجمع

بين سلف ( قرض ) وبيع ، فهذا ممنوع ، لأن البائع قد يتوصل إلى ربا القرض ، عن طريق الزيادة في ثمن البيع .

ومع ذلك فإن الأمر أعمق من هذا . هب أن المبيع قد تلف أثناء مدة الإيجار ، فمن يتحمل هذا التلف : البائع ( المؤجر ) ، أم المشتري ( المستأجر ) ؟ ظاهر العملية أن المؤجر هو المسؤول ، إذا حصل التلف بدون تعدٍ أو تقصير من جانب المستأجر ، لأن المؤجر هو المالك ، والمالك مسؤول عن مخاطر ملكه . وباطن العملية أن المستأجر هو المسؤول ، لأن المستأجر في حقيقته مشترٍ ، وليس مستأجرًا ، بل هو مستأجر في الظاهر ، مشترٍ في الحقيقة . فها أنت ترى أن تكييف العملية ، فقهًا وقانونًا ، تترتب عليه آثار متعارضة بالنسبة لطرفي العقد . هذا هو معنى الحجة الأولى المذكورة في قرار هيئة كبار العلماء ، في منع الإيجار المنتهي بالتمليك .

هب الآن أن العمر المقدر للسلعة المبيعة عشر سنوات ، وأن عدد أقساط الإجارة عشرة أقساط سنوية ، غير أن المستأجر لم يدفع القسط السادس ، فماذ يفعل المؤجر ؟ إنه يسترد السلعة ، لأنها أصلاً مملوكة له ، وقد تكون قيمتها مساوية لقيمة الدين المتبقي له ، أو أكثر ، أو أقل ، لأن استعمال السلعة يختلف من شخص لآخر ، فهناك شخص يستهلك السيارة في عشر سنوات ، وآخر يستهلكها في خمس . . . إلخ .

لنفرض الآن أن عدد الأقساط خمسة ، بدل عشرة ، والمسالة بحالها ، أي العمر المقدر للسلعة عشر سنوات . فها هنا إذا لم يدفع المستأجر القسط الثالث ، فإن المؤجر إذا استرد سلعته ، فمن المحتمل أن يسترد أكثر من حقه بصورة مضاعفة ، لأن الأقساط في حقيقتها هي أقساط ثمن ، وليست أقساط إجارة ، وأقساط الثمن أعلى من أقساط

الإجارة ، لا سيما في هذه الحالة ، حيث العمر عشر سنوات ، والأقساط خمسة . هذا هو معنى الحجة الثانية لهيئة كبار العلماء ، في منع الإجارة المنتهية بالتمليك .

لا ريب أن البيع بالتقسيط جائز شرعًا ، وهذا يشجع طرفي العقد على الديون ، وتتحقق بذلك منافع لهما . لكن الإجارة المنتهية بالتمليك لو جازت لكان في ذلك تشجيع على المزيد من الديون ، لأنها في صالح الباعة ، وتغريهم بالمزيد من البيوع الائتمانية ، وربما يقع المستهلك في شرك هذه الاستدانة المفرطة ، فيعجز المدينون ، ويفلس الدائنون . هذا هو معنى الحجة الثالثة .

ثم إن المؤجر إذا أفلس ، فهل تعتبر السلعة مملوكة له ، باعتبار العملية إيجارًا ، أم أن السلعة مملوكة للمستأجر ، باعتبار العملية بيعًا ؟ ودائنو المفلس من مصلحتهم أن تكون السلعة مملوكة له ، فبماذا نحكم ؟ هل نحكم بأن السلعة تدخل في التفليسة ، ويقتسمها الدائنون قسمة غرماء ، أم لا تدخل ، وتعدّ مملوكة للطرف الآخر ؟

هل المؤجر يعدّ دائنًا ، وفي الوقت نفسه مالكًا للسلعة ؟ إذا كان الأمر كذلك ، فهذا معناه أن ملكيته صارت مزدوجة : مالك للدين ، ومالك للسلعة . فلو أن ثمن السلعة ١٠٠٠ ريال ، فالمعنى أنه يملك ( ٢٠٠٠ )!

وبالمقابل هل المستأجر يعدّ مدينًا ، وفي الوقت نفسه غير مالك للسلعة ؟ إذا كان ذلك كذلك ، فهذا يعني أن ميزانيته تظهر ، في جانب الخصوم ، أن عليه دينًا مقداره ١٠٠٠ ، في حين أن ميزانيته ، في جانب الأصول ، لا تظهر أنه يملك سلعة قيمتها ( ١٠٠٠ )!

كل هذه العجائب وأمثالها ، من الصعوبات والتكاليف المحرجة ، إنما تسببها الحيل القانونية ، والحيل الفقهية .

وللملكية أعباء أخرى ، فمن المالك : هذا أو ذاك ؟ حتى يتحمل مخاطر الملكية وأعباءها ونفقاتها ( الصيانة والإصلاح والتأمين والرسوم والضرائب ) ؟

قد يقال أيضًا بأن هذه الإجارة المنتهية بالتمليك هي في صالح الباعة ، على حساب المستهلكين . وكثيرًا ما يقال بأن القوانين الوضعية ، وهذه الإجارة منها ، إنما يضعها الأقوياء والأثرياء ، بخلاف القوانين الإسلامية ، فإنها مستمدة من الوحي الذي يحمي الضعفاء من الأقوياء .

على أن الهيئة المذكورة لم تبين رأيها في معاملات أخرى قريبة ، وهي البيع مع شرط الاحتفاظ بالملكية ، والبيع مع شرط المنع من التصرف . وبعبارة أخرى ، هل يجوز أن يكون الرهن هو المبيع نفسه ، بدل أن يكون سلعة أخرى غير السلعة المبيعة ؟ قد يكون شرط الاحتفاظ بالملكية صعب القبول ، لأنه كالإيجار المنتهي بالتمليك ، أما شرط المنع من التصرف فقد يكون مقبولاً ، لأنه في حكم الرهن ، وغاية ما هنالك أنه رهن للسلعة المبيعة نفسها ، هذا والله أعلم .

* * *

# ملاحظات على نموذج
# عقد إجارة منتهية بالتمليك

ربما لا يختلف نموذج عقد الإجارة المنتهية بالتمليك كثيرًا عن نماذج العقود المتعلقة بالأشكال التمويلية الأخرى ، سواء كانت عمليات قرض أو مرابحة أو تورق. . . لكنني سأحصر الكلام في هذا المقال على نموذج عقد الإجارة المنتهية بالتمليك التي ليست إلا بيعًا بالتقسيط ، لكن البائع يريد الاحتفاظ بملكية المبيع حتى الانتهاء من سداد الأقساط جميعًا . فيسمي البائع فيها نفسه مؤجرًا ، ويسمي المشتري منه مستأجرًا ، والحقيقة أن المؤجر بائع ، لأنه لا يتحمل ما يتحمله المؤجر من مصاريف الصيانة والاهتلاك والتأمين. . .

ورأيت أن النموذج المذكور ، المتعلق بتمويل شراء سيارة ، يحتوي على ثلاث أوراق : عقد تأجير ، ووعد تمليك ( وعد ملزم بالهبة ) ، ووثيقة تأمين . أما وثيقة التأمين فلم أعثر فيها على مدة التأمين ومقدار القسط ، ولم أفهم منها هل هي لصالح البائع لزوم عملية التمويل وحسب ، أم أن التأمين يمكن أن يستفيد منه العميل إذا بدا له تعجيل الأقساط المطلوبة منه ؟

ونص وعد التمليك على انتقال ملكية السيارة بعد سداد الأقساط جميعًا هبةً ، والحقيقة أنها ليست هبة ، وكان من الممكن ذكر انتقال الملكية بدون استخدام هذا اللفظ ، لأن الملكية تأجل نقلها إلى ما بعد سداد الأقساط كلها . ولو عقدت العملية من الأصل بيعًا صريحًا لانتقلت

الملكية بمجرد البيع ، وقبل سداد الأقساط .

ونص عقد الإيجار على قيمة السيارة ، وليست هي القيمة النقدية ( كاش ) ، بل هي قيمة السيارة المحسوبة على أساس مدة الإجارة وعدد الأقساط ومبلغ القسط ، بحيث إذا ضرب القسط الشهري بعدد الأقساط خرجت لك هذه القيمة! كان من الواجب أن يذكر ثمن السيارة لو تم دفعه نقدًا ، ثم تطرح منه الدفعة النقدية ، ثم يذكر المعدل السنوي للفائدة ، لكي تحسب الأقساط بصورة علمية وفق القواعد الرياضية .

ونص عقد التأجير على أن المستأجر ليس له أن يطلب أبدًا تأجيل سداد أي دفعة ، تحت أي ظرف ، ولأي سبب كان . هل هذا معقول ؟ ألا يمكن أن يتعرض العميل لمثل هذه الظروف ؟ لماذا لا تكون هناك آلية لمواجهتها ومعالجتها ؟

كما نص عقد التأجير على أن للمستأجر تعجيل سداد الدفعات الإيجارية الباقية ، وللمؤجر الحق المطلق في إجراء خصم أو عدمه . انظر إلى هذه العبارة « الحق المطلق » ، ليتهم حذفوا منها لفظ « المطلق » ، فالحق المطلق لله تعالىٰ . ثم لماذا يكون للبائع أن يزيد في الثمن لقاء التأجيل ، ولا يكون للمشتري أن ينقص في الثمن لقاء التعجيل ؟

ونص عقد التأجير على أن للمؤجر الحق المطلق في تحديد مبلغ الخصم ( الحطيطة ) الممكن منحه للمستأجر . لا أدري لماذا يعطي المؤجر لنفسه هذا الحق المطلق ؟ أما كان من الواجب تحديد مبلغ هذا الخصم على أسس رياضية علمية ، لا جهالة فيها ولا تحكم ولا استئثار ؟ لماذا لا تذكر في العقد هذه الأسس ؟ أليس عدم ذكرها يدخل في باب الغَرَر والجهالة ؟

ونص عقد الإيجار على أن هذا الخصم لا يعطى للمستأجر إذا سبق أن تأخر في سداد الدفعات . وقد نص العقد في موضع آخر على أن المستأجر إذا تأخر ١٥ يومًا ، كان من حق المؤجر استعادة السيارة . وهنا ليس واضحًا فيما إذا تأخر العميل ١٥ يومًا فأقل ، هل يعدّ هذا التأخر مانعًا من حقه في الحصول على الخصم المذكور ؟ يغلب على الظن أن البائع سيكون له « الحق المطلق » في تفسير ما هو غامض لصالحه .

ونص عقد الإيجار على أن للمؤجر ، عند تأخر العميل في السداد ، أن يستعيد السيارة بواسطة المفتاح الآخر الذي يحتفظ به لديه ، أو بأي طريقة أخرى يراها . تصوَّرْ أنك استأجرت منزلاً ، واحتفظ المؤجر بمفتاح آخر له ، هل سيستمر المستأجر في المحافظة على القفل نفسه ، أم سيغيره ويغير المفتاح ؟ هل سيأتي البائع إلى السيارة متسللاً للتأكد ، في كل يوم ، من أن المشتري لم يغير المفتاح ؟

المهم أن البائع في هذا العقد له حق مطلق ، والمشتري المسكين واقع تحت رحمة هذا الحق المطلق . سلطة البائع مجهولة ، وحقوق المشتري مجهولة ، وكل ما قد يخرج له من البائع فهو منَّة أو منحة أو مكرمة أو هبة .

* * *



# الإيجار المنتهي بالتمليك

## المزايا والمساوىء والمشروعية

قد يريد أحدهم شراء سلعة معمرة ( أصل ثابت ) ، بثمن منجم ( مقسط ) ، فيدخل مع البائع في عقد بيع بالتقسيط ، بحيث يدفع الثمن على أقساط معلومة ، ذات آجال معلومة . وفي هذا البيع ، تنتقل ملكية السلعة إلى المشتري بمجرد إبرام العقد . ويستطيع البائع أن يطلب من المشتري كفالة شخصية ، أو ضمانًا ماديًا ( رهنًا ) . وقد يكون الرهن عبارة عن سلعة أخرى ، أو تكون السلعة نفسها رهنًا ، بحيث لا يستطيع المشتري التصرف بالسلعة ، بيعًا أو هبة ، إلا بعد سداد أقساط البيع كلها ، وفك الرهن .

لكن البائع قد لا يكتفي بالكفالة ، أو الرهن : رهن السلعة نفسها ، أو سلعة أخرى ، بل يرغب في المزيد من الضمان ، بحيث لا تنتقل ملكية السلعة إلى المشتري إلا بعد سداد الأقساط جميعًا . ولأجل ذلك يلجأ البائع إلى الإيجار المنتهي بالتمليك ( التمليك بيعًا أو هبة ) . فيلجأ إلى تأجير السلعة بأقساط معلومة ، تدفع في آجال معلومة ، حتى إذا ما تم تسديد جميع الأقساط ، نقل ملكية السلعة إلى المستأجر . ويلاحظ هنا أن الإيجار لا ينقل الملكية ، بل يبقى فيه صاحبنا مالكًا للسلعة ، إلى حين نقل الملكية ، الذي يتم هنا بيعًا بثمن رمزي ( ريال واحد مثلاً ) ، أو هبةً بدون أي ثمن . ففي الحالة الأولى يكون الإيجار منتهيًا بالبيع ، وفي الثانية يكون منتهيًا بالهبة ، وفي الحالتين يكون منتهيًا بالتمليك .

إذا صممت العملية هنا على أساس أن مدة الإيجار مساوية لعمر السلعة ، وأن أقساط الإيجار مساوية لأقساط البيع ، وتمت العملية بدون مشكلات ، فإن البيع يتم تحت ستار الإيجار ، ويبقى البائع مالكًا للسلعة طيلة مدة الإيجار . لكن نادرًا ما تكون مدة الإيجار مساوية لعمر السلعة ، ومن ثم لا تكون أقساط الإيجار مساوية لأقساط البيع ، بل غالبًا ما تكون مدة الإيجار أقل من مدة السلعة . وعندئذ تكون أقساط الإيجار غير مساوية لأقساط البيع . فأقساط الإيجار « الصوري » هنا أعلى من أقساط الإيجار « الحقيقي » ، لأنها في حقيقتها أقساط ثمن ، لا أقساط أجرة .

ثم إن العملية قد لا تمر كلها من دون مشكلات ، فقد يتخلف المستأجر عن سداد بعض الأقساط ، وقد يكون هناك شرط جزائي في العقد ، بحيث إذا تخلف المستأجر عن سداد أي قسط ، استحقت باقي الأقساط فورًا . فهنا إذا استرد البائع السلعة ، فإنه يظلم المشتري ، لأن السلعة تكون عندئذ قيمتها في الحقيقة أعلى من قيمة الأقساط المتبقية ، أو بعبارة أخرى مقابلة ، فإن السلعة التي يستردها البائع هي أكثر من حقه ، لأن المشتري قد سدد جزءًا من ثمنها . فيقع الخلاف بين الطرفين . فكيف يتم النظر إلى العملية : هل هي إجارة حقيقية أم هي بيع في صورة إجارة ؟ أي إجارة تخفي بيعًا ( إجارة ساترة للبيع ) ؟ فحقوق الطرفين تختلف بحسب التكييف الشرعي أو القانوني للعقد . ولا بد من تكييف العقد ، ولا سيما في حال النزاع ، للفصل بين الطرفين .

ثم إذا أفلس المشتري ، كذلك فإن البائع يسترد السلعة ، ويقع هنا ما وقع هناك ، وتمت الإشارة إليه آنفًا . بالإضافة إلى أن دائني المشتري : هل يعترفون للمؤجر بأنه مؤجر ، مالك للسلعة ، أم يقولون له : إنك بائع سلكت طريق الإيجار ، على سبيل الاحتيال ، ومن ثم فإن

السلعة ملك للمشتري ، وليست ملكًا لك ، وأنت واحد من الدائنين ، ليست لك أولوية على السلعة ، أو امتياز خاص .

وأعباء الضرائب والرسوم على السلعة ( إذا كانت عقارًا أو سيارة. . . ) ، ونفقات صيانتها وإصلاحها وتأمينها ، على من تقع ؟ إذا كانت العملية إيجارًا حقيقيًا ، فيجب أن تقع على المؤجر ، ولكن هذا المؤجر لا يريد تحملها ، ويتنصل منها ، ويقول للمستأجر : افهمْ أنا لست مؤجرًا ، أنا مؤجر فقط لأجل الاحتفاظ بالملكية ، فتقع عليك كل مخاطر المملوك وتبعة هلاكه ونفقاته . فأنت تعلم أنك أنت المالك حقيقة ، وما أنا إلا بائع متظاهر بالإيجار . ويمكن تثبيت هذه الأمور في عقد آخر سرّي بيني وبينك .

كل هذا يقع بسبب أن العملية حيلة ، اعترفت بها بعض القوانين الوضعية في العالم . وهنا قد يقال إن الباعة أقوى من الشارين ، وأكثر جاهًا ونفوذًا ، فسنّوا قوانينَ موافقة لمصالحهم ، فكانت ثمة عقود ، لا تتوازن فيها الحقوق بين الطرفين ، وأن الباعة يغالون في السعي وراء قوة الضمان وانخفاض تكلفته ، عند حاجتهم إليه ، حتى لو اختل التوازن بين الطرفين ، وحتى لو سلكوا طريق التحايل ، بإظهار الإجارة ، وإضمار البيع .

لا شك أنه لو أجره حقيقةً ، ثم عند انتهاء الإجارة ، باعه بسعر السوق ، فهذا جائز لا شيء فيه . وكذلك لو أعطاه الخيار بالشراء ، بسعر السوق ، فهذا أيضًا لا شيء فيه . لكن لو وعده بالبيع ، بسعر متفق عليه منذ الإجارة ، فهذا مشكل ، لأنه ينبىء عن أن العملية ليست على ظاهرها ، إذ كيف يتحدد سعر البيع اليوم ، لسلعة لا يعرف حالها وسعرها إلا عند البيع فعلاً ؟ ولو وعده بالهبة ، فإن الهبة هنا لا تؤخذ

مأخذ الجد ، بل ينظر إليها على أنها هبة صورية ، لأن صاحب السلعة قد استوفى ثمنها . ولو وعده بالتملك التلقائي ، بعد سداد الأقساط ، أي بلا بيع ولا هبة ، فكيف يحدث هذا التملك ، ويتم الانتقال من التأجير إلى التمليك ؟

أن يكون العقد عقد بيع ، مع الاحتفاظ بالملكية ، لحين استيفاء الثمن ( سداد جميع الأقساط ) ، قد يكون أهون وأكثر قبولاً من عقد بيع في صورة إيجار . ولكن مع ذلك ، فإن الاحتفاظ بالملكية يجب ألا يؤدي بالبائع إلى تحمل تبعاتها : مخاطرها ونفقاتها ، ويجب أن يكون ثمة تصريح ، في العقد ، بأن الغرض هو مجرد الضمان ، لا غير .

وأحسن من هذا ، وأكثر قبولاً ، أن يكون العقد عقد بيع ، مع شرط عدم تصرف المشتري بالمبيع ( الشرط المانع من التصرف ) ، حتى سداد الثمن كاملاً . فها هنا يتوافر الضمان للبائع ، مع عدم تحمله مخاطر المبيع ونفقاته ، لأنه غير مالك أصلاً . وهذا جائز عند بعض فقهاء المالكية .

ويجب التمييز بين : بيع إيجاري بين طرفين ( كما مر ) ، وتمويل إيجاري يدخله طرف ثالث ممول ( بنك مثلاً ) . ففي الأول يكون الظاهر إيجارًا ، والحقيقة بيعًا ؛ وفي الثاني يكون الظاهر إيجارًا وبيعًا ، والحقيقة قرضًا بفائدة . والغرض من كل منهما أن يحصل الدائن ( البائع بالتقسيط ) ، أو المقرض ، على أقوى ما يمكن له الحصول عليه من ضمان . وفي الثاني ، لا تكون السلعة موجودة لدى الممول ، بل يوكل الممول الزبون بشرائها ، لتأجيرها إليه بعد ذلك . والغرض من هذا التوكيل ألا يتحمل الممول أي مسؤولية ، لأنه ممول ، لا هو بائع ولا هو مؤجر .

إن على الخبراء الذين يطرحون عقدًا للنظر الشرعي فيه ، أن يعملوا على توضيحه ، لا على تعقيده . وعلى الخبراء والفقهاء أن يراعوا في معالجاتهم وأحكامهم أمرين : الأول ألا يشوهوا صفاء الإسلام بفقههم وفتاواهم ، والثاني أنهم مؤتمنون من جمهور الناس ، فعليهم أن يبتغوا مصلحة هذا الجمهور ، لا مصلحة حفنة قليلة منه ، وأن يعلموا أنهم في النتيجة إنما هم خلفاء الله ، والمؤتمنون على شرعه ، وأنهم يوقعون عن رب العالمين ( كما ذكر ابن القيم ) ، لا عن أرباب المال والعمل والسياسة والإدارة . وكثيرًا ما نجد أناسًا يتظاهرون بأنهم منهمكمون في خدمة الإسلام ، والدعوة إلى الله ، والقرائن تدل ، مرة بعد مرة ، على أنهم منهمكون في الدعوة إلى أنفسهم ، وخدمة مصالحهم الشخصية .

من أجل تحقيق الرصانة والنزاهة في الفتاوى والأحكام ، يجب الفصل بين عضوية هيئات الرقابة الشرعية وعضوية المجامع الفقهية ، بحيث لا يجوز الجمع بينهما ، حتى تمارس هذه المجامع نوعًا من الرقابة المطلوبة على الفتاوى والبحوث الشرعية .

إن عمليات الإجارة المنتهية بالتمليك منتشرة كثيرًا في البلدان الغربية ، ويعمل البنك الدولي على تشجيع إدخالها في البلدان النامية أيضًا .

* * *

# الإيجار المنتهي بالتمليك

## مناقشة آراء القائلين بالجواز[1]

**نقد :**

نشرت مجلتكم الموقرة بحثًا للدكتور سعود الفنيسان ، حول الإيجار المنتهي بالتمليك ، في العد ٤٨ ، شوال ١٤٢١هـ ، كانون الثاني ( يناير ) ٢٠٠١م ، ١٥ صفحة . وقد قرأته هذا اليوم ، وبدا لي ما يلي :

١ـ ذكر الباحث الأسماء المختلفة ، المعروفة في القوانين الغربية لهذا العقد . وهذه الأسماء واضحة إلا « الإيجار السلبي » ، كنت أتمنى أن يشرح لنا الباحث وجه هذه التسمية ومأخذها .

٢ـ الإيجار المنتهي بالتمليك له صور عديدة ، لم يذكر الباحث منها الصورة أو الصور التي هي في ذهنه ، ويرى جوازها .

٣ـ ذكر الباحث أن أغلب البحوث والفتاوى ، حول هذا العقد ، تنصب على العقود الصغيرة ، كبيع سيارة أو عمارة ، دون العقود الكبيرة ، كبناء مصنع أو مستشفى . ولم يبين لنا ما إذا كان الحكم الشرعي للعقد الكبير مختلفًا عن الحكم الشرعي للعقد الصغير .

٤ـ الإشكالات التي ذكرها الباحث للرد عليها ، ليست هي الإشكالات الوحيدة ، ولا الأساسية ، لهذا العقد . كما أنه أوردها بعبارات مجملة لم يُصب فيها مفاصلها . فصار الرد عليها غير مفيد ، بل

---

(١) منشور في مجلة « البحوث الفقهية المعاصرة » ، الرياض ، العدد ٤٩ ، العام ١٤٢١هـ .

هو من باب تسويد صفحات المجلة وإضاعة وقت القارىء ، بردود عامة معروفة ، جاهزة ومبذولة .

٥ـ قال الباحث : « أما رجوع العين إلى البائع ، حالة الإفلاس ، فهي حق له ، فما الضرر في هذا » ؟ الجواب : ليست المشكلة ها هنا ، لأنه إذا كان العقد بيعًا فالعين لا ترجع إليه ، وإذا كان إجارة فالعين له ، فالحكم هنا متضاد تمامًا ، خلافًا لدعوى الباحث . ثم إنه لم يذكر شيئًا عن قيمة العين عند رجوعها ، وعن حكمها إذا كانت القيمة أكثر من حق البائع ، أو أقل . وما كتبه هو من باب التبسيط المخل .

٦ـ قال الباحث : « أما عند انفساخ العقد ، لسبب أو لآخر ، فالجمع بين العوض والمعوض عين الصواب » . نعم ربما يكون ذلك ، إذا كان الجمع بينهما مساويًا لحق البائع ، أما إذا كان أكثر من حقه ، فلا يمكن القول بأنه عين الصواب . ثم إن هذا عندئذ ليس من باب الجمع بين العوض والمعوض ، لأن العوض ناقص ، والمعوض ناقص .

٧ـ ذكر الباحث أن من الجائز أن يشتري المشتري السلعة ، بأزيد من ثمن المثل . ولم يذكر وجهه ، فإذا اشتراه ، وهو غير عالم بثمن المثل ، فله حكم ، وإذا اشتراه بأكثر من ثمن المثل ، رغبة في التصدق على بائع فقير ، فله حكم . وإذا خرَّجه مفتٍ أو فقيه كذلك بقصد الحيلة ، فله حكم . والتهرب من هذا البيان يعدّ في البحث العلمي عيبًا من عيوبه .

٨ـ بين الباحث أن هذا العقد يستخدمه التاجر بديلاً عن بيع التقسيط ، عند تعذر الرهن . ولكنه لم يذكر أسباب تعذر الرهن ، كما لم يذكر أيهما أفضل ، وأقرب إلى الجواز ، وأبعد عن الخلاف : الرهن أم هذا الإيجار ؟

٩ـ أضاف الباحث إلى هذا العقد ما زاد الطين بلة ، وهو مراجعة

الأقساط ( الشهرية أو السنوية ) ، مما يعني الجهالة والغرر . وفي نتائج بحثه ، قال : « إذا لم يحصل عند مراجعة الأقساط زيادة ، فلا جهالة ولا غرر » . وإذا حصل نقص ، لم يذكر موقفه . وإذا لم يحصل زيادة ولا نقص ، لم يقل لنا : ما معنى هذه المراجعة ؟

١٠ـ ما ذكره عن الإرادة والقصد ، في القوانين القديمة والحديثة ، لم تتضح للقارىء صلته بالسياق . بل إنه كتب في الصفحة ١١/ ٥ ثلاث فقرات متوالية ، الأولى منها سطران ، والثانية ثلاثة أسطر ، والثالثة في الصفحة ١٢ ، لم تتضح علاقة أي فقرة منها بالأخرى .

١١ـ كلام الباحث عن استثناء المنفعة في البيع أو الإجارة ، لم تتبين لي صلته بالموضوع .

١٢ـ كلامه عن الأصل في العقود ، هل هو الحظر أم الإباحة ، لا فائدة منه ، لأن العقد فيه شبهات ، يجب الرد عليها بوضوح وتفصيل ، ومنهج علمي سليم . والأدهى من هذا أن يذكر اختلاف العلماء في الأصل المذكور ، لأنه من باب الحشو المعروف ، في غير موضعه ، ضيع فيه ٤ صفحات من أصل ١٥ ، لا سيما وأن البحث محدود المساحة في المجلة . وهناك أمور في غاية الأهمية والخطورة ، ضحى فيها الباحث لصالح هذا الكلام المكرر في الكثير من الكتابات .

١٣ـ كذلك كلامه في الشروط ، أضاع فيه ٥ صفحات أخرى ، بكلام معروف عن ظهر قلب . وهو كلام عام ، كان الأولى منه أن يذكر صور العقد وشروطه ، ويبحث فيها ، ويناقشها مناقشة خاصة ، عميقة ودقيقة ، بدلاً من الكلام العام الجاهز ، المنقول من كتب الشروط ، قديمها وحديثها .

١٤ـ أورد الباحث بعض القواعد الفقهية ، ولم يبين انطباقها على

العقد موضع البحث ، وقال بأنها ظاهرة عند القارىء اللبيب . فمن ظهرت له فهو لبيب في معيار الباحث ، ومن لم تظهر له فهو غبي ، ربما يريد أن يستفز الغبي ليكون لبيبًا ، وإني أفضل هنا أن أكون غبيًا ، وكنت أتمنى أن يبين الباحث انطباقها ، فهذا أولى له من اللجوء إلى العموميات ، بمناسبات مختلفة ، أشرنا إليها .

١٥ـ عرج الباحث على أسباب تحريم العقد عند المحرمين ، وذكر سببين فقط ، وهناك أسباب أخرى أهم منها لم يذكرها ، ربما لأنه لا يستطيع مناقشتها والرد عليها .

١٦ـ تكلم الباحث عن جواز الجمع بين عقدي البيع والإجارة . ولكن عقدنا مختلف ، فهو ليس من هذا الباب ، إنما هو عقد غير محدد : أهو بيع أم إجارة ؟ فالفرق كبير ، ولكل منهما آثار مختلفة .

١٧ـ ذكر الباحث في نتائج بحثه كلامًا عن الوعد الملزم ، مع أنه لم يتعرض له في صلب البحث . وأود أن أقول له بأن الوعد المجرد فيه خلاف مشروع بين العلماء القدامى : هل هو ملزم أم لا ؟ لكن هذا الوعد ، إذا كان بديلاً لعقد محرم ، فلا يجوز أن يكون ملزمًا بحال ، فأي فرق بين العقد والوعد الملزم هنا ؟

١٨ـ كما جاء في نتائج البحث على ذكر قرار هيئة كبار العلماء في المملكة العربية السعودية ، ولم يتعرض له في متن البحث ، أيضًا . وكان من الأولى أن يناقشه في بحثه مناقشة صريحة وحرة ، فأدلة المانعين فيه ، وهم الجمهور ، أدلة أقوى .

١٩ـ كلام الباحث ، في نتائج بحثه ، عن تصرف المشتري بالسلعة قبل قبضها ، هو أولاً لم يسبق في متن البحث ، وثانيًا هو كلام مضطرب ، فلم نفهم : هل يجوز التصرف أم لا يجوز ؟

٢٠ـ نقل الباحث ، في النتائج ، كلامًا عن ابن قدامة ، في جواز دفع الرجل الدابة إلى من يعمل عليها ، بجزء من دخلها . وهذا مختلف تمامًا عن موضوعنا ، فليس بينهما أدنى شبه ، وأعجب ما في هذا الكلام خاتمته ، عندما قال : « لأن العمل هو الشراء أو التأجير . . . »!

٢١ـ ومن العجيب أيضًا ما ورد في البند الثالث عشر من الخاتمة ، من تساؤل الباحث ، نقلاً عن ابن تيمية : هل تنعقد الإجارة بلفظ البيع ؟

فهو أولاً لم يرد في صلب بحثه ، وثانيًا فإن ابن تيمية يتكلم عن عاقدين فردين ، ربما يقصدان شيئًا ، ويذكران آخرَ ، فما معنى هذا الكلام هنا ، حيث يكون أحد طرفي العقد ، على الأقل ، حكومة أو شركة كبيرة ؟ هل يريد الباحث أن تتصرف الحكومة أو الشركة كما يتصرف فرد جاهل ؟

٢٢ـ نقل الباحث ، في خاتمته ، عن ابن القيم قاعدة مفادها أن كل ما يعلم أنه لا غنى للأمة عنه ، ولم يزل يقع في الإسلام ، ولم يعلم من النبي ﷺ تغييره ولا إنكاره ، ولا من الصحابة ، فهو من الدين . لكن الباحث لم يثبت في بحثه أن هذا العقد لا غنى عنه ، كما لم يخلصه من الشبهات تخليصًا علميًا رصينًا ، حتى يقال إنه من الدين .

**صور وتخريجات وإشكالات :**

ـ لم يذكر الباحث كيف يكيف لنا ، في هذه الإجارة المنتهية بالتمليك ، انقلاب الإجارة إلى تمليك : هل يتم هذا التمليك هبة أم بيعًا ؟ وهل يجوز اعتبار القسط الأخير ، مثلاً ، ثمنًا للبيع ؟ والقسط الأخير مقداره معروف منذ بدء العقد ، ولكن البيع لا يتم إلا بنهاية الأقساط ، فيكون الثمن محددًا مسبقًا ، والمبيع مجهولاً ، لا تعرف قيمته إلا عند البيع ؟

ـ وإذا تم تخريج التمليك على أساس الهبة ، لم يذكر لنا الباحث : هل يجوز الجمع بين الإجارة والهبة ؟ أم أن هذا الجمع يثير الشبهات ، من حيث إن الهبة مؤشر على الحيلة ، وتدخل في علبة عدد وأدوات المتحايلين ، المتشابهة في كل زمان ومكان ، والتي فضحها ابن تيمية في كتابه عن الحيل ، وابن القيم في كتابه : « إعلام الموقعين » .

**قرار هيئة كبار العلماء :**

قررت الهيئة ، بتاريخ ٦/ ١١/ ١٤٢٠هـ ، بأغلبية أعضائها ، أن هذا العقد غير جائز شرعًا . وعدد أعضاء الهيئة ١٩ عضوًا ، غاب أحدهم لمرضه ، وخالف منهم ٣ أعضاء : المنيع ، والبسام ، وابن جبير . أما ابن جبير فلم أطلع على رأيه ، ولا أظن أن له رأيًا مكتوبًا ، وأما المنيع فقد اطلعت على رأيه ، من خلال مقال نشرته صحيفة عكاظ ، في ١٧/ ١٢/ ١٤٢٠هـ ، وكذلك اطلعت على رأي مكتوب للبسام ، فوجدت الرأيين متشابهين ، ولكني بالتأمل فيهما وجدت أن العقد الذي أجازاه هو عقد معدل ، مختلف عن العقد الشائع ، ومن ثم فلا يمكن القول بأنهما مخالفان ، لأن الآراء لم تتوارد على محل واحد . ولعل البعض يريد من ذكر أنهما مخالفان هو فتح باب الخلاف لهما ، ولغيرهما . وهذا من باب الدهاء الفقهي والسياسي والمالي .

**ما ثبت وما لم يثبت :**

ثبت عندي أن من الجائز شرعًا أن يؤجره إيجارًا حقيقيًا ( لا صوريًا ) ، ثم يبيعه بسعر السوق ، أو يعطيه الخيار بالشراء بسعر السوق . كذلك من الجائز أيضًا نقل ملكية المبيع ، مع شرط المنع من التصرف ، أو مع رهن المبيع نفسه ، حتى سداد الأقساط جميعًا .

أما الإيجار المنتهي بالتمليك ، بصوره السائدة ، فلم يستطع حتى الآن أن يثبت جوازه فقيهٌ أو مفتٍ ، بأدلة شرعية سليمة ، بعيدة عن الأهواء والضغوط ، وترغيب وترهيب السلطات السياسية والمصرفية .

وأخيرًا ، أرجو من مجلتكم الموقرة التكرم بنشر هذا التعقيب ، إذا كان رأي المانعين ، أو المناقشين ، مسموحًا بنشره . وإني أعلم أن هناك جهات سياسية ، وأخرى مالية ، إذا أرادت استباحة عقد ، فإنها لا تدعو إلا المبيحين ، أو تدعو المبيحين على حسابها ، وغير المبيحين على حسابهم . وإذا حضروا ، تم التضييق عليهم في المناقشة والمداخلة . كما أن هناك مجلات إذا صادف المقال عندهم هوى أسرعوا إلى نشره ، وإن لم يصادف أعاقوه وعرقلوه . وغرض هذه الجهات هو الوصول إلى الإباحة ، وغرض الفقيه والمفتي والعالم هو الوصول إلى الحكم الصحيح ، بعد استعراض جميع الآراء ، وهذا أمر مهم في الإسلام ، وحتى في الديمقراطية ، والعلماء إنما يُعرفون ، دينًا وعلمًا وعقلاً ونزاهة ، في مثل هذه المواقف . ولأن أكون مع الفقراء والمساكين ، في الدنيا والآخرة ، خير لي من أن أكون مع الكبراء والأغنياء والقوياء ، على حساب جمهور الناس ، إذا تعارض الحكم بين الفريقين ، والله الموفق .

* * *

# القرض المتبادل[1]

**ملخصه :**

- أقرضك على أن تقرضني .

**صورته الميسرة :**

- أقرضك ألفًا لسنة ، بشرط أن تقرضني ألفًا لسنة . التساوي هنا في كل من المبلغ والمدة .

- أقرضك ألفًا لسنة ، بشرط أن تقرضني خمسمائة لسنتين . التساوي هنا على أساس الأعداد ( النمر ) :

المبلغ × المدة

١٠٠٠ × ١ = ٥٠٠ × ٢

**صورته المنقحة :**

- أقرضك بشرط أن تقرضني ، على أساس التساوي بين القرضين في القيمة الحالية . ذلك لأن القرضين حتى لو تساويا في المبلغ والمدة ، أو في جدائهما ( أي في الأعداد ، النمر ) ، إلا أن القرض المعجل أكبر قيمة من القرض المؤجل . وهذا ثابت في الفقه والاقتصاد . فمن يقترض الآن ألفًا لسنة هو أفضل ممن يقترض ، بعد سنة ، ألفًا لسنة ، لأن الأول يربي على الآخر ربا نَساء .

---

(١) منشور في مجلة جامعة الملك عبد العزيز : الاقتصاد الإسلامي ، المجلد ١٤ ، لعام ١٤٢٢هـ = ٢٠٠٢م .

**آراء العلماء :**

نص على منعه : الحنابلة ، والمالكية . قال في المغني ٤/ ٣٦٠ : « إن شَرط في القرض ( . . . ) أن يقرضه المقترض ، مرة أخرى ، لم يجز » . وفي حاشية الدسوقي ٣/ ٤٦٤ : « أَسْلِفْني وأُسْلِفك هو سلف جر منفعة » . وقد منعه كل من نص عليه .

**القرض المتبادل قرض ربوي بيقين :**

أرى أن القرض المتبادل ، أيًا كانت صورته ، غير جائز ، لأن القرض في الإسلام تبرع ، فإذا شرط فيه قرض آخر صار بيعًا ( معاوضة ) ، وخرج عن موضوعه .

وحقيقة الأمر أن القرض المتبادل مبني على أساس تساوي الفائدتين ، والمقاصة بينهما . فإذا كانت الفائدة التي آخذها منك مساوية للفائدة التي تأخذها مني ، هل تصير الفائدة حلالاً ؟ إذا حرمت الفائدة على طرف ، هل تصير حلالاً إذا صارت بين طرفين ؟ إذا كانت الفائدة حرامًا ، هل تصير حلالاً إذا كانت متبادلة ؟ إذا أجرتك أرضي بشرط أن تؤجرني أرضك ، ولم يقبض أي منا أجرة ، هل يعني ذلك أن الأرض قدمت بلا أجرة ؟ إذا بعتك سيارتي ، وبعتني سيارتك ، ولم يقبض أي منا ثمنًا نقديًا ، هل معنى ذلك أن السيارة قدمت بلا ثمن ؟ لو اشترط مقرض على مقترض أن يوفيه القرض في بلد آخر ، وكان في ذلك مؤنة على المقترض ، ولم يقبض المقرض فائدة مادية ملموسة وصريحة على قرضه ، هل معنى ذلك أن القرض هنا قرض حسن بلا فائدة ؟ إذا كان هناك حساب جارٍ ( بفائدة ) في بنك ربوي ، وتساوى جانباه المدين والدائن ، أي تساوت فيه الدفعات المدينة والدفعات الدائنة ، أو المقبوضات والمدفوعات ، وكانت المقبوضات لها فائدة ، والمدفوعات

عليها فائدة ، فإذا لم يكن في هذا الحساب فائدة قبضت ، أو فائدة دفعت ، هل يعني هذا أن الحساب الجاري بفائدة ، صار بلا فائدة ؟ وهذا مطبق في البنوك الربوية ، وقائم على الربا ، فكيف يقال : لا ربا فيه ؟

إن الفرق بين القرض المتبادل والقرض بفائدة هو كالفرق بين المقايضة والبيع النقدي ، هل هما مختلفان في الحكم ؟ هل المقايضة ليست بيعًا ؟

## هل يشبه السُّفْتَجة ؟

السفتجة قرض يمنح في بلد ، ويسدد في بلد آخر ، فيستفيد المقرض من نقل المال وسقوط الخطر ، لأن المقترض يكون ضامنًا للوفاء في البلد الآخر . وجمهور الفقهاء يمنعون هذا إذا كان مشروطًا ، وبعضهم ( ابن تيمية وابن القيم ) يجيزونه إذا لم يكن فيه مؤنة على المقترض .

لكن القرض المتبادل قرض مشروط بقرض ، وهذا القرض فيه مؤنة ، فافترقا .

## هل يشبه الجَمعة ؟

الجَمعة عند الفقهاء القدامى أشبه ما تكون في عصرنا بالجمعية ( التعاونية ) ، وتتعلق هنا بنوع معين من الجمعيات ، وهي جمعية الائتمان التعاوني . جاء في حاشية قليوبي ٢/٢٥٨ أن : « الجمعة المشهورة بين النساء بأن تأخذ امرأة ، من كل واحدة من جماعة منهن ، قدرًا معينًا ، في كل جُمعة أو شهر ، وتدفعه لواحدة بعد واحدة ، إلى آخرهن ، جائزة ، كما قال ( أبو زرعة ) الولي العراقي ( ـ ٨٢٦هـ ) » .

لعل لفظ الجَمعة ( أو الجمعية ) مستمد من لفظ الجُمعة ، وهو اليوم الذي تجمع فيه الأموال من المشتركات . وقد يكون مستمدًا من لفظ

الجماعة ، أو من لفظ الجمع ، بمعنى الجماعة ، أو بمعنى عملية جمع الأموال .

إن التباس القرض المتبادل بالجمعة أشد من التباسه بالسفتجة ، وتخليصه أصعب . ذلك لأن كل مشترك في الجمعة يقرض بشرط أن يقترض ، فيتفق في هذا القرض ( المتبادل ) والجمعة . على أن الجمعة لم يجزها من الفقهاء القدامى إلا الولي العراقي أبو زرعة . وفوق ذلك فإن الجمعة أكثر ابتناءً على الحاجة ، فالمال يجمع من المشتركين ، ثم يعطى لأكثرهم احتياجًا فأكثرهم . فمنفعتهم غير متساوية ، إذ إن أولهم اقتراضًا ليس مقرضًا ، بل هو مقترض منهم جميعًا ، وآخرهم اقتراضًا ليس مقترضًا ، بل هو يسترد قرضه منهم جميعًا ، وأوسطهم اقتراضًا هو مقرض لمن قبله ، ومقترض ممن بعده ، وهكذا .

ولو شرط على المشاركين البقاء في الجَمعة دورتين أو أكثر ، ليكون ترتيب الاقتراض في الدورة الثانية عكس ترتيبه في الدورة الأولى ، فإن بعض العلماء المعاصرين يمنع هذا الشرط .

## هل يدخل في الكالىء بالكالىء ؟

لم أجد من نص عليه من الفقهاء . غير أن القرض بالقرض يمكن أن يكون من الكالىء بالكالىء ، لأن الأول قرض مؤجل بقرض مؤجل ، وكذلك الكالىء بالكالىء معناه : مؤجل بمؤجل ، أو مؤخر بمؤخر . وباعتبار أن كلاً منهما معاوضة ، فقد تكون من أسباب حرمته أيضًا أنه إذا كان هناك قرضان مؤجلان ، أحدهما يمنح قبل الآخر ، فإن القرض القريب أكبر قيمة من القرض البعيد ، بافتراض تساويهما في المبلغ والمدة . ولو أردنا أن تكون قيمتهما الحالية متساوية ، لوجب الاعتماد على معدل حطيطة ( حسم ) ، وهو معدل فائدة ، ولوجب أيضًا أن يكون

كل منهما معلومًا مسبقًا ، من حيث المبلغ والمدة وتاريخ المنح . وهذا أمر معقد ، أسهل منه وأقل تعقيدًا قرض بفائدة منفك عن القرض الآخر .

فالقرض المتبادل معقد ، شأنه شأن من يعطي كيلو تفاح بكيلو تفاح مقايضةً ، فلو دفع الأول خمسة ريالات ( ثمن الكيلو ) ، وانفك كل من البيعين عن الآخر ، لكان من الناحية العملية أفضل وأقل تعقيدًا ، مع تأدية الغرض ، بكفاءة أعلى ، وكلفة أقل .

لا ريب أن فك القرضين يكشف عما في كل منهما من فائدة صريحة ، كانت ضمنية عندما كان القرضان متداخلين . فهذا تمامًا كالمقايضة بين سلعتين ، أو خدمتين ، إذا دخلتهما النقود كشفت عما لكل منهما من ثمن ، أو أجر .

## هل يدخل في « صفقتين في صفقة » ؟

لم أجد من نص عليه من الفقهاء . غير أن القرض المتبادل يخفي فائدة متبادلة ، يخرج معها القرض من الإحسان إلى المعاوضة ، فيمكن بهذا أن يدخل في « صفقتين في صفقة » ، و« بيعتين في بيعة » ، لأن القرض الربوي هو بعبارة أخرى بيع ربوي ، فـ ١٠٠ معجلة بـ ١٢٠ مؤجلة ، يحرم من باب ربا القروض ، كما يحرم من باب ربا البيوع ، لما فيه من ربا فضل ، وربا نَساء .

و« صفقتان في صفقة » أو « بيعتان في بيعة » ممنوعة شرعًا ، ومعقدة عمليًا ، والصفقة أو البيعة المستقلة أسهل وأقل كلفة .

## مبدأ التعامل بالمثل :

مبدأ التعامل بالمثل مطبق في العالم قديمًا وحديثًا ، ومطبق في الإسلام ، في بعض المجالات ، منها العشور ( الرسوم الجمركية ) مع

أهل الحرب . لكن تطبيق مبدأ في مجال لا يعني بالضرورة إمكان تطبيقه في كل مجال . فالقرض إحسان ، فإذا طبقنا عليه مبدأ المعاملة بالمثل ، كما في بعض المصارف الإسلامية ، فشرطنا الإحسان في مقابل الإحسان ، خرج القرض عن طبيعته ومقصده ، وصار معاوضة .

### قرض مقابل قرض أكبر :

كأن يقرضه الآن ١٠٠ لسنة ، على أن يقترض منه ( بعد سنة ) ١٠٥ لسنة . أو يقرضه ١٠٠ لسنة ، على أن يقترض منه ( بعد سنة ) ١٠٠ لسنة وشهر .

قد يظن غير المختص أن هناك عدم تكافؤ بين القرضين ، ولكن إذا تذكرنا أن القرض المعجل أكبر قيمة من القرض المؤجل ، علمنا سبب الزيادة في المبلغ أو في المدة ، وذلك على أساس تحقيق التساوي في القيمة الحالية بين القرضين . وهذا يعرفه من يعرف الرياضيات المالية من الخبراء ، ومن يعرف ربا النَّساء من الفقهاء .

### قرض متبادل مع اختلاف العملة :

كأن يقرضه ١٠٠٠ دينار لسنة ، على أن يقترض منه ٣٠٠٠ دولار لسنة . هذا فيه مشكلة إضافية ، هي مشكلة الصرف المؤجل ، لاختلاف العملتين ( دينار ، دولار ) ، وهو غير جائز .

### قرض مقابل قرض بمواعدة أو بمذكرة تفاهم :

يرى بعض المعاصرين أن القرض المتبادل صحيح ، إذا لم يكن هناك ربط بين القرضين ، أي إذا كان منح أحدهما لا يتوقف على منح الآخر . إلى هنا والحكم صحيح ، لكنهم أضافوا أن الربط يمكن أن يتم بمواعدة أو بمذكرة تفاهم . فالقرض يمنح بدون هذا الشرط ، لكن يتم التفاهم عليه خارج العقد .

هذه حيلة غير مشروعة ، لأن ما حرم فيه العقد ، حرمت فيه المواطأة والمواعدة ، حتى لو كانت غير ملزمة ، ومن باب أولى إذا كانت ملزمة .

* * *

# السَّلَم بسعر السوق يوم التسليم[1]

**الورقة :**

اطلعت على البحث الذي أعدته أمانة الهيئة الشرعية ، في شركة الراجحي المصرفية للاستثمار ، بعنوان : « السلم بسعر السوق يوم التسليم » ( ٢٠ صفحة ) ، لتقديمه إلى الملتقى الفقهي الثاني للشركة ، بتاريخ ٢٦/ ٧/ ١٤٢٣هـ = ٣/ ١٠/ ٢٠٠٢م . وأرى ما يلي :

١ـ يجوز السلم بسعر السوق يوم التسليم ، إذا لم تكن فيه حطيطة . ولكن هذا غير متصور عمليًا ، ولا يرضى به عاقل رشيد ، سواء أكان مسلمًا أم غير مسلم ، لأن للزمن قيمة ( مادية ) في البيوع المؤجلة . وهذا كما لو عجل له مبلغًا معلومًا ، على أن يتسلم منه كمية يتحدد مقدارها في ضوء السعر المستقبلي . ولا بأس هنا بجهالة الكمية والسعر وقت التعاقد ، لأنها جهالة غير مؤدية إلى النزاع ، وتتضمن معايير موضوعية لإزالتها يوم التسليم . فسعر السوق خارج عن إرادة المتعاقدين ، وإذا عُلم عُلمت معه الكمية ، بتقسيم الثمن ( المسلف ) على السعر .

٢ـ لا يجوز السلم بسعر السوق يوم التسليم ، إذا كانت فيه حطيطة ، لما فيه من ربا النسيئة . فالمشتري يدفع ١٠٠ يوم العقد ، ليقبض ١١٠ يوم التسليم ، بصورة مضمونة .

---

(١) منشور في مجلة جامعة الملك عبد العزيز : الاقتصاد الإسلامي ، المجلد ١٦ ، العدد ٢ ، ١٤٢٤هـ = ٢٠٠٣م .

٣ـ يجوز السلم بسعر السوق يوم العقد ، ولو كانت فيه حطيطة ، لانتفاء ربا النسيئة ، ولتعرض المشتري للمخاطرة ، بحيث لا يظن أنه مقرض بالربا .

٤ـ قول أبي سعيد الخدري : « السلم بما يقوم به السعر ربا » ، لا أراه خارجًا عن الموضوع ، ولكن يحتاج فهمه إلى فرضين : الفرض الأول أن هناك حطيطة من السعر ، وهي من لوازم بيع السلم ؛ والفرض الثاني أن هذه الحطيطة هي من سعر يوم التسليم ، وإلا فإنه لا يتصور فيه وجود ربا ( نسيئة ) .

٥ـ إنني أميل إلى جواز البيع بسعر السوق ، إذا كان البيع معجلاً . وعندئذٍ يكون سعر السوق هو السعر الحالي .

٦ـ إنني أميل إلى جواز البيع بسعر السوق ، مع زيادة معلومة ، إذا كان البيع مؤجل الثمن ، وكان سعر السوق هو السعر الحالي . وهذا جائز بإجماع المذاهب ، وعند الجمهور . ذلك لأن هناك قلة من الفقهاء ، من كل مذهب ، ذهبوا إلى منعه .

٧ـ إنني أميل إلى جواز البيع بسعر السوق ، مع زيادة معلومة ، إذا كان البيع مؤجل الثمن ، وكان سعر السوق هو السعر المستقبلي في تاريخ استحقاق الثمن ، وكانت السلعة المبيعة سلعة قيمية ، لأن الربا لا يدخل في القيميات .

٨ـ إنني أميل إلى عدم جواز البيع بسعر السوق ، مع زيادة معلومة ، إذا كان البيع مؤجل الثمن ، وكان سعر السوق هو السعر المستقبلي في تاريخ استحقاق الثمن ، وكانت السلعة المبيعة سلعة مثلية ، لأن الربا يدخل في المثليات .

## التعقيبات :

### تعقيب على د . الصديق الضرير :

١ـ من العجيب ألا يفهم ( ص٢ ) المقصود بلفظ : « استلف » ، فهو من السلف ، وهو السلم هنا ، يوضحه السياق . وكذلك لفظ : « الغلة » ، مفرد لفظ الغلال ، أو الحبوب .

٢ـ من العجيب أن يتعقب ابن تيمية ، في لفظ : « شيء » . والفقه واللغة والاختصار والبلاغة كل ذلك يقضي بأنه شيء مثلي موصوف ، ولم يفصِّل فيه ابن تيمية ، لأن هذا التفصيل ليس مقصودًا في المسألة المطروحة .

٣ـ تعليقه على الورقة ( ص٧ ) فيه اشتغال بأمور حرفية ولفظية ، وكلام الورقة مفهوم ، لا سيما وأن لفظ : « السعر » يفهم منه سعر الوحدة ، بخلاف القيمة أو الثمن .

٤ـ اقتراحه ( ص١٠ ) باستبدال عبارة « السلم مع تحديد مقدار المسلم فيه حسب سعر السوق يوم التسليم » محل عبارة « السلم بسعر السوق يوم التسليم » لا أوافقه عليه ، لأن اقتراحه يصلح شرحًا لا عنوانًا ، والعنوان مبني على الاختصار . ويفهم منه ما يريده د . الضرير ، ولكن بكلمات أخصر وأبلغ .

٥ـ تساؤله ( ص١١ ) : « هل يتأخر تسليم الثمن في السلم سنة » لا حاجة إليه . فهذا أمر مفهوم من الورقة في أكثر من موضع ، من حيث إن الثمن معجل يوم العقد .

٦ـ كذلك قوله ( ص١٢ ) بأنه لم يفهم كيف أجاز ابن تيمية السلم بالسعر ، والثمن يجب قبضه معجلاً . فهذا ضرب من المماحكة

اللفظية ، غير اللائقة في مناقشة فقيه بحجم الإمام ابن تيمية ، وهو مشروح في الورقة في أكثر من موضع ، وبالأرقام .

٧ـ ورقته جيدة ، من حيث النتيجة ، ولكنها لم تخلُ من تطويل وتشويش ومماحكة ، قبل الوصول إلى هذه النتيجة المرضية .

**تعقيب على د . عبد الله العمار :**

١ـ الورقة جيدة ، وليست مجرد تعقيب ، بل فيها زيادة بحث .

٢ـ لكن انهمك صاحبها في مسألة البيع بالسعر ، ولم يفطن إلى فحص المسألة من ناحية الربا .

**تعقيب على د . علي القره داغي :**

نفس الملاحظتين السابقتين على تعقيب د . العمار .

**تعقيب على د . نزيه حماد :**

تعقيب مختصر ، وأوافقه على زاوية النظر ، وفيه استكمال لبيان كيفية تطبيق المسألة في نطاق العمل المصرفي .

**والخلاصة :**

١ـ أوافق على تعقيب الضرير ونزيه حماد .

٢ـ أقترح عرض مسألة ربا النسيئة على د . العمار ، ود . القره داغي .

* * *

# أثر الشرط المسبق في العقود المركبة في المصارف الإسلامية[1]

مقدمة :

كلفني المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ( في البنك الإسلامي للتنمية ) ، بتاريخ ١٣/٨/١٤٢٥هـ ، كتابة ورقة حول الموضوع ، لتقديمها إلى ندوة الربط بين العقود في ٢٢/٨/١٤٢٥هـ .

وهذه المسألة تتعلق ببيعتين في بيعة ، وصفقتين في صفقة ، وبيع العينة ، وبيع وسلف. . . إلخ . ولن أكرر الكلام في هذا ، لأنه سبق بحثه ، كما لن أكرر البحوث السابقة لحسن الشاذلي وعز الدين توني ونزيه حماد . وسأركز على المعاني الخطيرة دون المعاني الأخرى التي تقبل الخلاف الفقهي .

والمعاني الخطيرة في نظري هي التي ترتبط ببيع وسلف ، وسلف وسلف ، وبيع العينة . ويلحق به بيع الوفاء ، وإجارة العين ( الأصل ) لمن باعها .

**البحوث السابقة :**

يجب على الباحث ألا ينكر جهود السابقين ، وعليه أن يحيل إليها

---

(١) ورقة مقدمة إلى ندوة اشتراط الربط بين عقود المصارف الإسلامية المنعقدة في المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية ٢٢-٢٣/٨/١٤٢٥هـ = ٦-٧/١٠/٢٠٠٤م .

بأمانة ، وألا يكررها ، بل عليه أن يضيف إليها ، أو أن ينتقدها إذا وجد ما يدعو لذلك . وهذه البحوث القيمة هي :

١ـ **حسن الشاذلي** : الربط بين التصرفات والعقود ١٤١٣هـ : تعرض فيه لحديث النهي عن بيع وشرط ، وبيعتين في بيعة ، وصفقتين في صفقة ، وشرطين في بيع ، وسلف وبيع . كما تعرض للجمع بين ما يصح العقد عليه وما لا يصح ، ولاجتماع العقود اللازمة ، والعقود الجائزة ( غير اللازمة ) ، والمتفقة الأحكام والمختلفة .

ولكن بحثه هذا خلا من الإشارة إلى أي مرجع ، وربما فعل ذلك خشية السرقات العلمية . ولا أراه ، لأن للسابق فضلاً على اللاحق ، في نظر القارىء المحقق . واكتفى الباحث في المقدمة بالإشارة إلى كتابه ( رسالته ) : « نظرية الشرط في العقد » ١٩٦٧م .

٢ـ **حسن الشاذلي** : اجتماع العقود ١٤١٩هـ ( بخط اليد ) : وهو شبه تكرار لبحثه السابق ، ولكن هذه المرة مع الإحالة على المراجع .

٣ـ **عز الدين توني** : اجتماع العقود ١٤١٩هـ : تعرض فيه لتعدد الصفقة وتفريقها ، والجمع بين ما يصح العقد عليه وما لا يصح ، وبين ما فيه خيار وما ليس فيه خيار ، وما فيه شفعة وما لا شفعة فيه ، والعقود اللازمة والجائزة . . . ولكنه لم يتعرض إلى عقدين كل منهما جائز على انفراد وغير جائزين عند الاجتماع : بيع وسلف . . . بل كان ميالاً لمسايرة القائلين بأن الجمع بين عقدين جائز ، ما دام كل منهما جائزًا على انفراد ، وحتى لو اختلفا ، فإن اختلافهما لا يمنع الصحة !

٤ـ **نزيه حماد** : اجتماع العقود ١٤١٩هـ : تعرض فيه للضوابط ، ولمذكرة التفاهم ( المواعدة السابقة ) وأثرها على العقود المجتمعة . وأختلف معه في أن الأصل الشرعي عنده هو صحة اجتماع العقود . كما

أختلف معه في الضوابط التي جعلها ثلاثة ، وهي تعود كلها عندي إلى ضابط واحد ، وهو ألا يؤدي اجتماعها إلى حرام . وربما يمكن أن يضاف إليه ضابط آخر ، وهو ألا تكون العقود المجتمعة متناقضة . وربما يؤخذ عليه أن الأمثلة التي ساقها تحت كل ضابط هي أمثلة متداخلة بين الضوابط . فإذا كانت الأمثلة واحدة وجب أن يكون الضابط واحدًا ، وهكذا .

٥- نزيه حماد : إجارة العين لمن باعها ١٤٢٤هـ : وأختلف معه في ثلاث نقاط ، بينتها في موضعها من هذه الورقة .

**عقود يحرم اجتماعها نصًا :**

**١- بيع وسلف** : فالبيع منفردًا جائز ، والسلف منفردًا جائز ، والجمع بينهما لا يجوز[١] ، وذلك لسد الذريعة إلى الربا المحرم . فقد يتوصل إلى الربا من خلال الزيادة في ثمن البيع ، إذا كان المشتري هو المقترض ، أو إلى النقصان في الثمن ، إذا كان المشتري هو المقرض .

ولعل هذا هو المقصود بقول عبد الله بن مسعود : « صفقتان في صفقة ربًا »[٢] . وهذا القول يمكن أن يشمل أيضًا : بيع العينة . وقول ابن مسعود مستمد من حديث : « من باع بيعتين في بيعة ، فله أوكسهما أو الربا »[٣] .

والسلف ( القرض ) يختلف عن التبرع من بعض الوجوه . فقد يمكن

---

(١) سنن أبي داود ٣/ ٢٨٣ ، والترمذي ٣/ ٥٢٧ ، والنسائي ٧/ ٢٩٥ ، والحاكم في المستدرك ٢/ ١٧ .

(٢) مصنف ابن ابي شيبة ٦/ ١١٩ ، وقارن نظرية الشرط ، ص٥٢٣ .

(٣) سنن أبي داود ٣/ ٢٧٤ ، ومصنف ابن أبي شيبة ٧/ ٣٣٤ .

الجمع بين عقد معاوضة وعقد تبرع ، ولا يمكن الجمع بين عقد معاوضة وعقد سلف[1] .

**٢ـ بيع العينة** : وهو أن يشتري أحدهم من آخر سلعة بثمن مؤجل مقداره ١٠٠٠ مثلاً ، ثم يبيعها إليه بثمن حالّ أقل مقداره ٩٠٠ مثلاً[2] . فبيع العينة عقد مركب من بيعتين : إحداهما مؤجلة ، والأخرى معجلة . والسلعة فيه لغو ، لأنها تخرج من البائع ثم تعود إليه ، ويكون المقصود هو الحصول على قرض مقداره ٩٠٠ ويسدد بمقدار ١٠٠٠ ، ويكون الفرق ربًا . وقد يطلق التورق على العينة حيلة ، فتصير الحيلة مركبة .

وبيع العينة ممنوع عند جمهور الفقهاء ، وأجازه الشافعي ، إذ اعتبر توالي البيعتين دليلاً غير كاف قضائيًا للحكم على النية الربوية للمتعاقدين . ولكن الإمام الشافعي نفسه لا يجيز العينة إذا شرطت بيعة في بيعة ، أو كان هناك عرف أو اتفاق أو تواطؤ أو حيلة .

وقد ادعت بعض الهيئات أن العينة تنتفي بطول المدة : سنة[3] ، تحصل فيها حوالة الأسواق[4] . وهذا امر لا أوافق عليه ، ويحتاج إلى مناقشة دقيقة . فمن أين أتت السنة ؟ كما أن حوالة الأسواق ( تغير الأسعار ) قد تحصل في لحظة!

## عقود يحرم اجتماعها قياسًا :

**١ـ سلف وسلف ( سلف متبادل )** : والمقصود هنا هو : أسلفك على أن تسلفني ، أي هو قرض في مقابل قرض ( قرض مركب أو متقابل ) .

---

(١) انظر الربط بين التصرفات والعقود للشاذلي ، ص٣٤٩ .

(٢) مسند أحمد ٢/ ٤٢ ، وسنن أبي داود ٣/ ٢٧٤ ، ونيل الأوطار ٥/ ٢٣٣ .

(٣) تعقيب العثماني على حماد ، ص٢ .

(٤) تعقيب أبو غدة على حماد ، ص٤ .

وهذا غير جائز ، لأنه يخرج القرض عن الإرفاق . قال ابن قدامة : « إن شرط في القرض ( . . . ) أن يقرضه المقترض مرة أخرى لم يجز »[١] .
وقال الحطاب : « لا خلاف في المنع من أن يسلف الإنسان شخصًا ليسلفه بعد ذلك »[٢] .

ولا يمكن الاستناد إلى إباحة القروض المتبادلة إلى السفتجة ، لأن الفقهاء اشترطوا لجوازها أن يكون القرض المقابل غير مشروط ، وألا يكون فيه مؤنة على المقترض ، والقرض المتبادل مشروط ، وفيه مؤنة .

٢ـ **بيع الوفاء** : وهو أن يبيع المحتاج إلى النقد عقارًا ( دارًا أو أرضًا ) له ، على أنه متى رد الثمن استرد العقار المبيع . فهو بيع لحين الوفاء ، أو هو بيع بشرط الترادّ ، أو هو بعبارة صريحة قرض ربوي موثق برهن ، والربا فيه يتمثل في منافع المرهون التي يستفيد منها المقرض .

وقد أجازه الحنفية استحسانًا ، أي على خلاف القياس ، ومنعه مجمع الفقه الإسلامي في جدة . ولا ريب أن أهل الحيل كانوا يتمنون إباحته ، ومن يدري لعل ضغطًا يكون لهم في المستقبل لإباحته ، وللبناء عليه .

ويلاحظ أن بيع الوفاء عبارة عن بيع وشرط ، أي بيع بشرط الاسترداد ، أو بيع في مقابل بيع ، بالثمن نفسه .

### الأصل في العقود البسيطة هو الإباحة والأصل في العقود المركبة هو الحرمة

لا أطيل في الشق الأول فهو معروف ، وهو المختار عندي . أما الشق الثاني فلا أوافق فيه على ما ذهب إليه بعض الباحثين من أن الأصل عند اجتماع العقود هو الإباحة أيضًا[٣] .

---

(١) المغني ٤/ ٣٦٠ .
(٢) مواهب الجليل ٤/ ٣٩١ ، وانظر أثر الشرط المسبق للعمراني ، ص٢٣ .
(٣) اجتماع العقود لنزيه حماد ص٢٥٠ .

إن صورة : بعتك داري هذه بكذا ، على أن تؤجرها لي خمس سنوات بكذا ، أجازها نزيه حماد ، إلحاقًا بصورة : بعتك داري بكذا على أن تؤجرني دارك بكذا[1] ، وأجازها الصديق الضرير بناءً على أن الأصل في العقود ( البسيطة والمركبة معًا ) هو الإباحة[2] .

وإني لا أوافق الحماد على أن حكم الصورتين واحد ، كما لا أوافق الضرير على أن الأصل في العقود المجتمعة هو الإباحة أيضًا ، ولا سيما في ضوء النهي عن اجتماع العقود المعبر عنه في الحديث النبوي المتعلق ببيعتين في بيعة ، وصفقتين في صفقة . فلا يقبل هنا الادعاء بأصل الإباحة ، بل لا بد من تخليص هذا الاجتماع مما يحوم حوله من شبهات هذا الاجتماع .

ثم إن الضرير قال في كتابه « الغرر » : « أرى أن مسلك الفقه الإسلامي يحقق استقرار المعاملات ، بتقريره مبدأ تعدد الصفقة ، وجعله الأصل »[3] .

فهل نصدِّق الصدِّيق عام ١٩٦٧م ، عندما كان شابًا في التاسعة والأربعين ، أم عام ٢٠٠٣م ، عندما صار شيخًا في السادسة والثمانين ؟ هل نصدِّقه قبل أن يكون عضوًا في هيئات الرقابة الشرعية ، أم بعد أن كان ؟

**صور مقبولة للعقود المركبة :**

هناك صور من العقود المركبة اختلف فيها الفقهاء القدامى بين مانع ومجيز ، ولا أرى خطورة في الميل فيها إلى الجواز ، من هذه الصور :

---

(١) إجارة العين ، ص٣ .
(٢) تعقيب الضرير على نزيه حماد ، ٢٠٠٣م ، ص٢ .
(٣) الغرر وأثره في العقود ١٩٦٧م ، ص٩٨ .

ـ بعتك داري هذه بكذا ، على أن تبيعني دارك هذه بكذا ( بيع + بيع ، بثمنين متميزين ) .

ـ بعتك داري وسيارتي بكذا ( بيع سلعة + سلعة ، بثمن واحد ) .

ـ بعتك داري هذه وأجرتك سيارتي هذه شهرًا بكذا ( بيع + إجارة ، بثمن واحد : سلعتان ) .

ـ بعتك داري هذه وأجرتكها شهرًا بكذا ( بيع + إجارة ، بثمن واحد : سلعة واحدة ) .

ـ بعتك داري هذه بكذا وأجرتك سيارتي هذه شهرًا بكذا ( بيع + إجارة ، بثمنين متميزين ) .

ـ بعتك بكذا على أن آخذ منك الدينار بكذا ( بيع + صرف ) .

ـ بعتك أرضي هذه بشرط أن تقفها مسجدًا ( بيع + وقف ) .

وهناك صور أخرى تتعلق باجتماع العقود اللازمة ، والعقود الجائزة ( غير اللازمة ) .

## ضوابط منع العقود المركبة :

ذكر نزيه حماد ثلاثة ضوابط :

ـ أن يكون الجمع بينها محل منع في نص شرعي .

ـ أن يترتب على الجمع بينها توسل بما هو مشروع إلى ما هو ممنوع .

ـ أن تكون العقود متناقضة[1] .

وقد سبق أن بينت أن حديث النهي عن بيع وسلف ، وهو ما أشار إليه حماد بعبارة « النص الشرعي » ، إنما هو لسد الذريعة إلى ربا السلف .

---

(١) اجتماع العقود لحماد ، ص٢٥٣ و٢٧٤ .

كذلك الضابط الثاني يتعلق بسد الذريعة ، فلا فرق إذن بين الضابطين ، لذلك أرى دمجهما في ضابط واحد ، لأنهما من حقيقة واحدة ، وهي ألا يؤدي الجمع إلى محرم ، نصًا أو قياسًا . وربما يكون هذا الضابط الواحد كافيًا ، ولا حاجة للاستكثار من الضوابط أو القيود . وهذا الضابط هو ضابط شرعي ، يمكن أن يضاف إليه ضابط آخر « عملي » ، وهو الضابط الثالث . ولعل المثال الأهم ، وربما الوحيد ، في هذا الضابط ، هو الجمع بين الجعالة والصرف ، فهذا غير ممكن عمليًا ، لأن عوض الجعالة لا يلزم تسليمه إلا بعد الفراغ من العمل ، وأما الصرف فيجب تسليم العوض فيه في المجلس[1] . وإذا تمت القسمة بين العوضين : عوض الجعالة ، وعوض الصرف ، رجع العقدان المجتمعان إلى عقدين منفردين .

فالضابط الأول هو الضابط المهم شرعيًا ، وأما الثاني فهو ضابط عملي من باب تحصيل الحاصل ، لأن مخالفته غير ممكنة عمليًا . ويمكن التعبير أيضًا عن الضابط الأول بألا يؤدي الجمع بين العقود إلى عينة ، أو فائدة مستترة ، مساوية للفائدة في البنوك التقليدية ، أو أعلى منها . فبعض الشخصيات أو الهيئات الإسلامية أفتت بتسمية الفائدة ربحًا . وهذا مع ما فيه من تسمية الأشياء بغير أسمائها الشرعية والعلمية ، فإنه أدى للأسف إلى انفلات العائد من رقابة المصارف المركزية ، فصار هذا الانفلات موضع غبطة البنوك التقليدية ، التي اندفعت وراء المصارف الإسلامية في هذا الباب ، للظفر بهذا الصيد السمين .

إن عدم مراعاة الضابط الشرعي المذكور ، سواء من جانب المصارف الإسلامية أو من جانب النوافذ والفروع الإسلامية في البنوك التقليدية ،

---

(١) الشاذلي ١٤١٣هـ ، ص٣٦٧ و٣٦٨ و٣٧٩ ؛ توني ١٤١٩هـ ، ص٣٦ و٣٨ و٤٣ .

لا بد وأن يؤدي بهذه المصارف إلى أن تكون مصارف عينة أو تورق . وقد كنت نبهت إلى هذا ، وحذرت منه ، منذ أول ندوة لدلة البركة ، في المدينة المنورة ، عام ١٤٠٣هـ .

## الوعد : هل يجعل العقد مركبًا ؟

في الوعد عند الفقهاء القدامى ثلاثة آراء :

١ـ الوفاء به مستحب ، وهو رأي الجمهور .

٢ـ الوفاء به واجب ، إلا لعذر ، وهو رأي ابن شبرمة وآخرين .

٣ـ الوفاء به واجب ، إذا دخل الموعود في ورطة ( كلفة ) ، كأن يقول له : تزوجْ ولك ١٠ آلاف ريال ، فإذا تزوج وجب عليه الوفاء بوعده . وهو رأي المالكية .

هذا الخلاف في الوعد المجرد خلاف منطقي ومقبول ، ويدخل في باب « ما يجوز فيه الخلاف » . لكن بعض الفقهاء المعاصرين قد نقلوا هذا الوعد من باب التبرعات إلى باب المعاوضات ، ليحل محل العقد . ففي المرابحة المصرفية مثلاً ، وجدوا أنها لا تجوز ، لأنها تدخل في بيع ما ليس عنده ( السلعة غير موجودة لدى المصرف ) ، فاستبدلوا الوعد بالعقد ، أي جعلوا العقد وعدًا . ولو وقفوا هنا ، وكان الوعد غير ملزم ، لما كان فيه مشكلة . ولكنهم قالوا بعد ذلك ، وهنا تكمن الخطورة : نجعل الوعد ملزمًا ، وأطالوا الكلام وفصلوا وشققوا وفرعوا وخوفوا الناس من عدم الوفاء بالوعد ، فحلَّ الوعد الملزم ، الحلال عندهم ، محل العقد الحرام في الشرع ، فهل يجوز ؟ أي فرق هنا بين العقد والوعد الملزم ؟

وبعض المصارف تدعي أن وعدها غير ملزم ، لكن العميل إذا لم يفِ

بوعده حمَّله المصرف الضرر الناجم عن عدم الوفاء بالوعد ، فيا له من وعد غير ملزم!

ولعل أول من قال بالوعد الملزم ، في المعاوضات ، هو مصطفى الزرقا ، في مدخله الفقهي[1] ، ثم سرى بعد ذلك إلى كتابه عن التأمين[2] ، ورأى فيه أن الوعد إذا كان من الجائز ، عند بعض الفقهاء ، أن يكون ملزمًا في التبرعات ، فمن الأولى بنظره أن يكون ملزمًا في المعاوضات! وتبعه في هذا يوسف القرضاوي ، في كتابه عن المرابحة[3] . كما تبعه حسن الشاذلي في بحثه عن الإجارة المنتهية بالتمليك[4]. ونسب القرضاوي[5] إلى الحنفية اختلافهم في الاستصناع ، هل هو وعد ملزم أم غير ملزم ؟ والحقيقة أنهم اختلفوا فيه : هل هو عقد أم وعد ؟ فلو كان الوعد عندهم ملزمًا ما كان لاختلافهم معنى .

وتغلغل الوعد الملزم في فتاوى فقهاء المصارف الإسلامية ، ورأوه شيئًا عمليًا مريحًا ، فهم يقولون : نجعل العقد وعدًا ، ثم نجعل الوعد ملزمًا ، وإذا بالحرام يصير حلالاً! فكما يقال إن آخر الطب الكي ، فكذلك آخر الفقه الوعد الملزم . فهو الملاذ الأخير ، والسلاح الماضي لدى هؤلاء الفقهاء ، آخر المطاف ، وعند اللزوم . يا له من مفتاح سحري!

هذا الاتجاه في الفتوى غير مشروع ، وفوق ذلك فإن من نتيجته أن يكون العمل المصرفي « الإسلامي » موافقًا للعمل المصرفي التقليدي ،

---

(١) ج٢ ص١٠٣٢ .
(٢) نظام التأمين ص٥٨ و١٣١ .
(٣) بيع المرابحة ص٨٥ .
(٤) مجلة المجمع ، العدد ٥ ، ج٤ ، ص٢٧٢٠ .
(٥) في بيع المرابحة ، ص١٠٥ .

بل قد يصير أكثر تعقيدًا وغموضًا وكلفة .

إنني أستطيع القول بأنه إذا حرم العقد في شيء حرم فيه الوعد الملزم . فهذه قاعدة كلية ، أطلب فيها رأي من يجعل الوعد الملزم محل العقد ، فيصير عنده الحرام حلالاً!

إن خلاف الفقهاء في الوعد المجرد لا يجوز سحبه إلى الوعد الذي يحل محل العقد . فهنا لا يجوز أن يكون الوعد ملزمًا بحال ، والخلاف فيه غير جائز ، ويجب فيه الخروج من الخلاف إلى القول بعدم الإلزام ، قولاً واحدًا .

ولكثرة المغالبة بين الفقهاء المعاصرين في الوعد ، جاء قرار مجمع الفقه الإسلامي ، لعام ١٤٠٩هـ ، معبرًا عنها وعن الشد والجذب بين الفريقين المتنازعين . فقد قرر المجمع :

١ـ أن الوعد ( وهو الذي يصدر من الآمر أو المأمور على وجه الانفراد ) يكون ملزمًا للواعد ديانة ، إلا لعذر ، وهو ملزم قضاءً إذا كان معلقًا على سبب ، ودخل الموعود في كلفة ، نتيجة الوعد . ويتحدد أثر الإلزام ، في هذه الحالة ، إما بتنفيذ الوعد ، وإما بالتعويض عن الضرر الواقع فعلاً ، بسبب عدم الوفاء بلا عذر .

٢ـ وأن المواعدة ( وهي التي تصدر من الطرفين ) تجوز في بيع المرابحة ، بشرط الخيار للمتواعدين ، كليهما أو أحدهما . فإذا لم يكن هناك خيار ، فإنها لا تجوز ، لأن المواعدة الملزمة في بيع المرابحة تشبه البيع نفسه ، حيث يشترط عندئذ أن يكون البائع مالكًا للمبيع ، حتى لا تكون هناك مخالفة لنهي النبي ﷺ عن بيع الإنسان ما ليس عنده »[1] .

---

(١) سنن أبي داود ٣/ ٢٨٣ ، والترمذي ٣/ ٥٢٧ وصححه ، والنسائي ٧/ ٢٨٨ ، وابن ماجه ٢/ ٧٣٧ ، ونيل الأوطار ٥/ ١٧٥ . =

والمأخذ على هذا القرار :

١ـ استند المجمع إلى بحوث في الوعد ، جاءت منفصلة عن موضوع المرابحة ، وتجاهل كاتبوها صلة الوعد بالمرابحة ، مع أن أحكام الوعد المجرد تختلف تمامًا عن أحكام الوعد في المرابحة وسائر المعاوضات .

٢ـ لاحظت ، بعد صدوره ، أن عددًا من العلماء والباحثين ، إذا كانوا من فقهاء المصارف الإسلامية أنصار الإلزام بالوعد ، أحالوا إلى الفقرة الأولى منه ، وإذا كانوا من خصومه أحالوا إلى الفقرة الثانية منه . فالفريق الأول يستغل هذه الصياغة ، ويفهمها على شاكلته . وربما ناضل ممثلوه كثيرًا حتى وصلوا إلى هذه الصياغة .

٣ـ ميَّز القرار بين الوعد والمواعدة ، ولئن كان المراد من الوعد هو التبرعات ، ومن المواعدة المعاوضات ، إلا أن أنصار المواعدة الملزمة يحيلون ، كما قلنا آنفًا ، إلى الفقرة الأولى المتعلقة بالوعد ، وإن كان من الواجب عليهم الإحالة إلى الفقرة الثانية المتعلقة بالمواعدة . ومع ذلك فإني أرى أن هذا التمييز بين الوعد والمواعدة تمييز غير مفهوم علميًا . وكان من الأفضل أن يقال بأن الوعد المجرد يجوز أن يجري فيه خلاف الفقهاء في الإلزام وعدمه ، وأما إذا كان الوعد بديلاً لعقد محرم ، فلا يجوز أن يكون ملزمًا بحال ، لأن العقد إذا حرم في شيء حرم فيه الوعد الملزم . يضاف إلى ذلك أن الوعد والمواعدة شيء واحد ، لأن الإنسان في الوعد لا يمكن أن يقال بأنه يعد نفسه ، ففي كل منهما طرفان : طرف إيجاب ، وطرف قبول .

٤ـ منع القرار الإلزام للطرفين ، ولكن أجازه لأحدهما . وهذا تحكم غير مفهوم أيضًا ، فالواجب إما الإلزام للطرفين ، أو الخيار لهما ، أما الإلزام لأحدهما دون الآخر ، فهذا غير منطقي ولا مقبول ، ويعبر عن

فهم غير صحيح لبعض النصوص الفقهية ، كنص الأم للإمام الشافعي[1] ، كما أن فيه مفاجأة ، لأن بحوث المجمع ومداخلاته ، في الموضوع ، لا تؤدي إلى هذه النتيجة ، باستثناء راي الصديق الضرير ، وكانت المناقشات تجري خلاف رأيه[2] .

والخلاصة فإن الوعد ، إذا كان بديلاً لعقد محرم ، كبيع ما ليس عنده ، فلا يجوز أن يكون ملزمًا ، لأن الوعد الملزم كالعقد . وكل قول بإلزام الطرفين أو أحدهما ، بطريقة صريحة أو ضمنية ، بمذكرة تفاهم أو باتفاق جانبي ، أو بأي حيلة أخرى ، فإنه لا يستند إلى أساس مشروع . وسحب الخلاف في الوعد بين الفقهاء القدامى ، من نطاق التبرعات إلى نطاق المعاوضات ، إنما هو غلط أو مغالطة . ويجب أن يكون الغرض من البحث والفتوى هو البحث عن الحقائق ، لا البحث عن الحيل ، ولو كانت محرمة . وقد بين ذلك ابن بطة ( ـ ٣٨٧هـ ) في : « إبطال الحيل » ، وابن تيمية ( ـ ٧٢٨هـ ) في : « إقامة الدليل على إبطال التحليل » ، والشوكاني ( ـ ١٢٥٠هـ ) في : « أدب الطلب » ( ص١٦٩ـ١٨٠ ) ، ومحمد الحامد في : « ردود على أباطيل » ( ص٥١٢ و٥٣٥ و٥٣٩ و٥٤٨ و٥٦٣ ) ، ومحمد عبد الوهاب بحيري في : « الحيل في الشريعة الإسلامية » ، ومحمد بن إبراهيم في : « الحيل الفقهية في المعاملات المالية » .

**الوعد الملزم في حكم العقد :**

وهكذا يتبين أن الوعد الملزم هنا في حكم العقد ، فإذا اشتُرط وعد ملزم في عقد ، فكأنه اشترط عقد في عقد . فيلحق الوعد الملزم

---

(١) ج٣ ص٣٣ .

(٢) انظر مخالفة عبد الله بن بية ، ويوسف القرضاوي ، وعبد الله البسام ، في مجلة المجمع ، العدد ٥ ، ج٢ ، ص١٥٥١ و١٥٦٦ و١٥٩٢ على التوالي .

بالشرط : كما يلحق بهما التواطؤ ، والنظام ، والعرف . ولا يختلف الحكم فيما إذا كان الشرط مقارِنًا أو متقدمًا[1] أو لاحقًا . ومن الجدير بالإشارة هنا أن بعض المفتين قد يلجؤون إلى تسمية العقد المتصل بأنه عقد منفصل ، وهذا مجرد افتراض ، لا يغير من حقيقة أن العقد متصل ، فإذا تم الربط بينه وبين عقد آخر صار العقد مركبًا .

فالشرط ، أو ما في حكمه ، يغيّر الأحكام . فالربا إذا كان مشروطًا فهو حرام ، وإذا لم يكن مشروطًا فهو حلال . ولو أسلفه فأسلفه الآخر من غير شرط فهو جائز ، ولو أسلفه بشرط أن يسلفه لم يجز . ولو باعه ، فباعه الآخر من غير شرط ، فهو جائز ، ولو باعه بشرط أن يبيعه ، ظهر الخلاف بين الفقهاء ، ولم يجز إلا عند قلة منهم . وربما لهذا السبب ، ورد لفظ الشرط في عدد من الأحاديث والآثار ، وكان الحكم فيه هو النهي ، مثل : بيع وشرط ، وشرطين في بيع . وهذا لا يعني أن الشروط في العقود غير جائزة ، ولا سيما إذا كانت ملائمة ، بحيث لا تخرج العقد عن مقصده ، وبحيث لا تخالف الشرع .

لكن إذا كان الوعد غير ملزم ، وارتبط بعقد ما ، فإن العقد يبقى بسيطًا ، ولا يصير مركبًا .

**مناقشة بحثين سابقين :**

**١ـ شرطان في بيع : قال رسول الله ﷺ :** « لا يحل سلف وبيع ، ولا شرطان في بيع »[2] .

قال الشاذلي : « أرى ترجيح تفسير النهي عن شرطين في بيع

---

(١) اجتماع العقود لحماد ، ص٢٧٠ .

(٢) سنن الترمذي ٣/ ٥٢٧ وصححه ، والمستدرك للحاكم ٢/ ١٧ ، والمحلى لابن حزم ٨/ ٥٢٠ وصححه .

بالشرطين الفاسدين ، كما أرى إبطال العقد المحتوي على شرطين فاسدين »[1] . وقال أيضًا : « إذا اجتمع شرطان فاسدان أو أكثر في العقد فسد العقد ، سواء كان اجتماعهما على انفراد أو مع شرط صحيح أو أكثر ، للنهي عن شرطين في بيع »[2] . وقال كذلك : « إذا اجتمعت الشروط الصحيحة مع شرط فاسد واحد ، فإنها تصح ، ويسقط الشرط الفاسد »[3] .

لا أوافق الشاذلي على ترجيحه ، وأتساءل لماذا اختار تصحيح العقد إذا كان الشرط الفاسد واحدًا ، وعدم التصحيح إذا كان هناك شرطان فأكثر ، ولا سيما على الرغم من وجود شروط أخرى صحيحة ؟

لعل المقصود بالشرطين في البيع أن يكونا شرطين متناقضين ، أو يسبب اجتماعهما محرمًا ، أو مخالفة للمقصد الخاص بالعقد ، أو للمقاصد العامة للشريعة[4] .

**٢ـ إجارة العين لمن باعها** Sale & leaseback : صورتها أن يبيع المالك عمارته بكذا على أن يستأجرها من المشتري لخمس سنوات . ذكر حماد أن العلماء اختلفوا في مشروعيتها ، فذهب الجمهور إلى منعها خلافًا للمالكية وابن تيمية من الحنابلة[5] . وهذا غير صحيح ، لأن الذي أجازه المالكية وابن تيمية هو صورة : بعتك داري هذه بكذا على أن تبيعني دارك هذه بكذا . فها هنا سلعتان مختلفتان ، وفي مسألتنا سلعة واحدة تذهب

---

(١) نظرية الشرط ، ص٥٣٢ ـ ٥٣٤ و٥٤٩ ؛ والربط بين التصرفات والعقود للشاذلي ، ص٣٤٢ .

(٢) الربط بين التصرفات ، ص٣٥٢ .

(٣) الربط بين التصرفات ، ص٣٥١ .

(٤) الجامع في أصول الربا ، ص٣٦٠ .

(٥) إجارة العين لحماد ، ص٢ .

ثم تعود ، تذهب بيعًا ثم تعود بيعًا ( بالتقسيط ) أو إجارة . فهذا يصير أشبه بالعينة ، ولا صحة لما قاله حماد من أن : « هذا الحكم بالجواز ينسحب بلا ريب على الحالة التي نحن بصددها »[1] . وهذه الإجارة قد تكون إجارة منتهية بالتمليك ، فتصبح العملية : بيع عين بالتقسيط لمن باعها بالنقد ، لأن الإجارة المنتهية بالتمليك هي بيع تقسيط تحت ستار الإجارة ، لأجل احتفاظ البائع بملكية المبيع ، على سبيل الضمان .

ثم إن الحماد ميز بين حالة المشارطة وحالة المواطأة ، ولم يفرق بينهما في الحكم ، ولا أرى فرقًا بينهما .

ثم انتقل إلى مسألة إجارة العين ، لمن باعها ، إجارة منتهية بالتمليك ، وأجازها حسب ضوابط قرار مجمع الفقه الإسلامي ٢٠٠٠م . وبالاطلاع على هذه الضوابط ( ص ٨ ) ، ولا سيما الضابط ١ و٢ ، أرى أنها ضوابط نظرية ، لا يمكن تحقيقها عمليًا . والتحقيق العملي لها معناه أن الإجارة لم تعد إجارة منتهية بالتمليك . وهذا ما يؤخذ أيضًا على ما ذهب إليه حسين حامد حسان ، في تعقيبه على ورقة حماد ( ص ١٥ ) . وهذا الاتجاه في الإفتاء هو كمن يمسك العصا من وسطها ، فإن مرّ العقد ، قال المفتي : ألم أقل لكم ؟ وإن تعذر مروره ، قال : لم تتحقق الشروط!

**خاتمة :**

١ـ الأصل في العقود البسيطة هو الإباحة ، وفي العقود المركبة هو المنع ، للنهي الشرعي عن صفقتين في صفقة ، وبيعتين في بيعة .

٢ـ العقد المركب قد يكون حرامًا ، وإن كانت العقود البسيطة التي يتألف منها جائزة ، مثل : بيع وسلف .

---

(١) نفسه ، ص٣ .

٣ـ الربط بين العقود المصرفية إذا تم بوعد غير ملزم ، لأي من طرفي العقد ، فهو جائز . أما إذا كان هناك وعد ملزم ، أو تواطؤ ، أو نية ، أو شرط ، أو نظام ، أو عرف ، فهذا غير جائز . والوعد إذا شرط فيه تعويض عن الضرر يعدّ ملزمًا ، ولو ادُّعي أو صُرح بأنه غير ملزم . ومن هنا فأي عقد مرابحة أو إجارة أو مشاركة متناقصة . . . يكون فيه وعد ملزم ، لا يجوز . وقد كنت كتبت عدة مقالات في هذه العقود وغيرها ، فلم أجد حاجة للتوسع فيها ها هنا .

٤ـ ضابط العقود المركبة الممنوعة هو أن يؤدي تركيبها أو اجتماعها إلى محرم ( فائدة ربوية ، أو عينة ، أو تورق ) ، بحيث تعود فيها المصارف والفروع والنوافذ المصرفية الإسلامية كمثل المصارف التقليدية ، أو أكثر منها تعقيدًا وكلفة . ولا حاجة للاستكثار من الضوابط والقيود . ويمكن أن يضاف إلى هذا الضابط الشرعي ضابط آخر عملي ، هو أن تكون العقود المركبة أو المجتمعة عقودًا متناقضة .

٥ـ لا أوافق حسن الشاذلي على تفسيره لشرطين في بيع .

٦ـ أختلف مع نزيه حماد في أن إجارة العين لمن باعها Sale & leaseback هي في حكم : أبيعك داري على أن تبيعني دارك ، لأن الصورة الأولى تنطوي على سلعة واحدة ، تذهب ثم تعود ، فتصير أشبه بالعينة الممنوعة .

* * *

# إجارة العين لمن باعها
# هل تختلف عن « بيع الوفاء » ؟

بيع الوفاء هو أن يبيع المحتاج إلى النقد عقارًا ( دارًا أو أرضًا ) له ، على أنه متى رد الثمن استرد العقار المبيع[1] . فالمحتاج إلى النقد يبيع عقاره نقدًا ، بشرط أنه متى رد الثمن إلى المشتري رد إليه المشتري عقاره . فهو بيع بشرط الفسخ أو الإقالة عند رد الثمن ، أو هو بيع بشرط التفاسخ أو الترادّ ، فالبائع يرد الثمن ، والمشتري يرد المبيع .

وهذا البيع له أسماء كثيرة عند الفقهاء الذين تعرضوا له ، مثل : بيع العهدة[2] ، وبيع العِدَة أو الوعد[3] ، وبيع الأمانة[4] ، وبيع الناس[5] ، والبيع الجائز[6] ، والبيع المعاد[7] . . . ويبدو أن هذا البيع قديم ، فقد كان موجودًا منذ أواخر القرن الخامس الهجري .

واصطنع أهل الحيل خلافًا فقهيًا في هذا البيع : هل هو جائز أم ممنوع ؟ وهل هو بيع أم رهن عند من أجازه ؟ والتحقيق أنه لا يحتمل

---

(١) انظر المادة ١١٨ و٣٩٦ـ٤٠٣ من مجلة الأحكام العدلية .

(٢) لأن كلاً من الطرفين يتعهد بإعادة العوض أو البدل بعد مدة محددة ، أو لأن المشتري يتعهد بضمان المبيع .

(٣) لأن البيع قد يتم بوعد « ملزم » بدل الشرط .

(٤) لأن المبيع في حقيقته أمانة عند المشتري .

(٥) لأن الناس تعاملوا به وألفوه وشاع بينهم .

(٦) لأن بعض الفقهاء أجازوه حتى كأن عقدًا لم يجز كمثل جوازه! .

(٧) لأن هناك بيعًا وإعادة بيع .

الخلاف ، فهو عبارة عن حيلة ربوية ، أي قرض ربوي في صورة البيع . فهناك مبلغ نقدي يُدفع ثم يُسترد . والممول يستفيد من العقار ، خلال مدة القرض ، استعمالاً أو استغلالاً . ومعنى ذلك هو أنه ينتفع به بالسكنى إذا كان دارًا ، أو بالزرع أو الغرس إذا كان أرضًا . وقد يكون العقار مؤجرًا لشخص ثالث ، أو للبائع نفسه ، فيستفيد الممول من الأجرة ، لقاء تمويله .

فإذا تم التأجير للبائع نفسه ، فهذا يعني : إجارة العقار ( أو بيعه بالتقسيط ) لمن باعه نقدًا . وهذه الإجارة قد تكون إجارة منتهية بالتمليك ، أي بيعًا بالتقسيط في صورة إجارة ، أي بيعًا تحت ستار الإجارة . ويتم اللجوء هنا إلى الإجارة ، بدل البيع بالتقسيط ، لأجل احتفاظ البائع بملكية المبيع ، على سبيل الضمان أو الرهن ، بل هو أفضل من الرهن ، لأن المبيع في هذه الحالة يكون مملوكًا له ، بخلاف الرهن فإن البائع لا يملكه .

وهذه العملية ( إجارة الأصل لمن باعه ) Sale & leaseback شبيهة ببيع الوفاء ، أو ببيع الاستغلال الذي يمكن أن يعدّ صورة من صور بيع الوفاء ، الذي أجازه بعض الفقهاء ، كما قدمنا ، ومنعه مجمع الفقه الإسلامي في جدة عام ١٤١٢هـ ( ١٩٩٢م ) . ولا ريب أن أهل الحيل كانوا يتمنون جوازه ، وها هم يضغطون الآن لإجازته باسم آخر . فمن الحيل تسمية الأشياء بغير أسمائها ، تمريرًا لها وتسويغًا عند العامة .

وبيع الاستغلال ، هو أن يبيع العقار مثلاً بيع وفاء ، على أن يستأجر البائع المبيع ، ومتى رد إليه الثمن رد إليه عقاره[1] . وسمي بيع استغلال ، لأن المشتري يستغل العقار المبيع ، أي يستفيد من غلته

---

(١) انظر المادة ١١٩ من مجلة الأحكام العدلية .

( ريعه ) ، بطريق تأجيره إلى البائع . فبيع الاستغلال إذن هو في حقيقته صورة من صور بيع الوفاء ، حيث يكون العقار مؤجرًا للبائع . وبيع الوفاء هو بدوره صورة من صور بيع العِينة ، الذي جاء النهي عنه في الحديث النبوي[1] ، لأن أهم ما يميز بيع العِينة هو أن السلعة تخرج من البائع ، ثم تعود إليه ، فهي لغو . وفي العِينة بيعتان : بيعة معجلة بثمن محدد ، وبيعة مؤجلة بثمن أعلى . وذلك مثل أن يبيعه سلعة لسنة بـ ١٠٠٠ ريال ، ثم يشتريها منه نقدًا بـ ٩٠٠ . فكأنه أقرضه ٩٠٠ ليرد إليه ١٠٠٠ . فالربا هنا في بيع العِينة هو الفرق بين الثمنين ، أما في بيع الوفاء فالربا يكون في استعمال العقار أو استغلاله ، كما تقدم . وقد يكون الربا في بيع وسلَف بزيادة ثمن البيع على المقترض ، أو نقصه على المقرض . كما قد يكون الربا في سلَف مقابل سلَف . روى الإمام ابن بطة بإسناده عن الأوزاعي عن النبي ﷺ أنه قال : « يأتي على الناس زمان يستحلون فيه الربا بالبيع »[2] .

قد يتساءل القارىء : لماذا البحث في بيع الوفاء ، وهو بيع قديم ؟ الحقيقة أنه قديم جديد ، فهناك محاولات معاصرة لإحياء هذه العقود القديمة ، التي لا تعدو أن تكون حيلاً ربوية . ففي يومي ٢٣ و٢٤/ ١٠/ ١٤٢٤هـ = ١٧ و١٨/ ١٢/ ٢٠٠٣م ، عقد ملتقى فقهي بالرياض ، قدمت فيه ورقة للدكتور نزيه حماد ، بعنوان : « إجارة العين لمن باعها » ، كما قدمت أربعة تعقيبات عليها : الأول للصديق الضرير ، والثاني لمحمد تقي العثماني ، والثالث لحسين حامد حسان ، والرابع لعبد الستار أبو غدة .

---

(١) مسند أحمد ٢/ ٤٢ ؛ وسنن أبي داود ٣/ ٢٧٤ ؛ ونيل الأوطار ٥/ ٢٣٣ .

(٢) الفتاوى الكبرى لابن تيمية ، ط . دار المعرفة ، ٣/ ١٣٠ ؛ وإعلام الموقعين لابن القيم ٣/ ١٧٨ .

ذكر نزيه حماد في ورقته أن العلماء اختلفوا في مشروعية إجارة العين لمن باعها . فذهب الجمهور إلى منعها ، خلافًا للمالكية وابن تيمية من الحنابلة . وهذا غير صحيح ، لأن الذي أجازه المالكية وابن تيمية هو : بعتك داري هذه بكذا على أن تبيعني دابتك هذه بكذا ، فها هنا سلعتان مختلفتان ، وفي مسألتنا سلعة واحدة ، تذهب ثم تعود ، تذهب بيعًا نقديًا ، ثم تعود بيعًا بالتقسيط أو إجارة منتهية بالتمليك . فهذا يصير أشبه بالعِينة الممنوعة . ولا صحة لما قاله حماد من أن : « هذا الحكم بالجواز ينسحب بلا ريب على الحالة التي نحن بصددها » . ووافقه على الجواز الصديق الضرير في تعقيبه ، ولكن بالاعتماد على قاعدة أن الأصل في العقود الإباحة ، ولو كانت هذه العقود مركبة لا منفردة . على أن العقد المركب قد يتألف من عقدين ، كل منهما جائز بمفرده ، ولا يكون مع ذلك هذا العقد المركب منهما جائزًا ، كبيع وسلَف .

كما أن الضرير ناقض بهذا قوله[1] : « أرى أن مسلك الفقه الإسلامي يحقق استقرار المعاملات ، بتقريره مبدأ منع تعدد الصفقة ، وجعله الأصل » . فكان الأصل عنده وقتئذٍ منع تعدد الصفقة . فهل نصدِّق[2] الصدِّيق عام ١٩٦٧م ، عندما كان شابًا في التاسعة والأربعين ، أم عام ٢٠٠٣م ، عندما صار شيخًا في السادسة والثمانين ؟ هل نصدِّقه قبل أن يكون عضوًا في هيئات الرقابة الشرعية ، أم بعد أن كان ؟ هل الأجر على الفتوى يغيّر الأحكام ؟ نعم ، ولهذا منع العلماء أن يأخذ المفتي أجره من المستفتي .

وقد نقل العثماني وأبو غدة ، كل في تعقيبه على حماد ، أن كثيرًا من

---

(١) في كتابه « الغرر » ١٩٦٧م ، ص٩٨ .

(٢) نوافق .

الهيئات ترى أن العِينة تنتفي بطول المدة : سنة ، تحصل فيها حوالة الأسواق ( تغير الأسعار ) . وهذا أمر عسير الهضم ، فمن أين أتت السنة ، كما أن حوالة الأسواق قد تحصل في لحظة!

وتعرض حماد في ورقته إلى مسألة إجارة العين ، لمن باعها ، إجارة منتهية بالتمليك . وأجازها حسب ضوابط قرار مجمع الفقه الإسلامي ٢٠٠٠م . وبالاطلاع على هذه الضوابط ، ولا سيما الضابط ١ و٢ ، أرى أنها ضوابط نظرية ، لا يمكن تحقيقها عمليًا . والتحقيق العملي لها معناه أن الإجارة لم تعد إجارة منتهية بالتمليك . وهذا ما يؤخذ أيضًا على تعقيب حسين حامد حسان . ويبدو لي أن هذا الاتجاه في الفتوى هو كمن يمسك العصا من وسطها ، فإن مرّ العقد ، قال المفتي : ألم أقل لكم ؟ وإن تعذر مروره ، قال : لم تتحقق الشروط!

المهم أن إجارة العين لمن باعها يمكن اعتبارها حيلة للالتفاف على تحريم المجمع لبيع الوفاء ، من طريق إعطائه اسمًا جديدًا من الأسماء الكثيرة لهذا البيع ، الذي يمكن اعتباره بدوره أيضًا صورة من صور بيع العِينة . وعلى المصارف الإسلامية ، والفروع والنوافذ الإسلامية في البنوك التقليدية ، أن تحذر من هذه العقود المركبة ( المجتمعة ) ، التي تؤول إلى بيع وسلَف[١] أو سلَف وسلَف[٢] ، أو عِينة ، أو تورق[٣] ، أو بيعتين في بيعة ، أو ما في حكمها ، من بيع وفاء ، أو بيع استغلال ، أو غير ذلك من الحيل الربوية القديمة والمعروفة .

وقد كنت نبهت إلى هذا ، وحذرت في مداخلة شفهية من أن تصبح

---

(١) قرض .
(٢) سلَف متبادل : سلف في مقابل سلَف .
(٣) ولا سيما إذا كان في حقيقته عينة ، وسمي تورقًا .

هذه المصارف مصارف عِينة أو تورق ، منذ أول ندوة لدلّة البركة ، في المدينة المنورة ، عام ١٤٠٣هـ . والعِينة والتورق هما من العقود المركبة . وإذا كان الأصل في العقود « البسيطة » ( المنفردة ) هو الإباحة ، فإن الأصل في العقود « المركبة » ( المجتمعة ) هو المنع ، للنهي في الحديث النبوي عن بيعتين في بيعة ، وصفقتين في صفقة . والوعد ، إذا كان غير ملزم ، واقترن بعقد ، فإنه لا يجعل العقد مركبًا ، ولكنه ، إذا كان ملزمًا ، فهو في حكم العقد أو الشرط ، يؤدي إلى تركيب العقود . ومعلوم أن الشرط يغير الأحكام ، فالربا بدون شرط جائز ، وهو بشرط غير جائز . وإذا أسلفه فأسلفه الآخر بغير شرط فهو جائز ، وإذا أسلفه على أن يسلفه فهو غير جائز ، وهكذا .

وتجدر الإشارة إلى أن القوانين العربية الوضعية ، التي كانت أباحت بيع الوفاء ، قد ألغته فيما بعد ، عندما أباحت القرض بفائدة ، لأن الحاجة إليه لم تعد قائمة . وهذا شاهد آخر على أن بيع الوفاء وأمثاله من البيوع الصورية التحايلية إنما هي وسيلة أو ذريعة إلى القرض الربوي المختفي تحت ستار البيع . والمخرج الشرعي من بيع الوفاء هو أن يبيع البائع عقاره بيعًا نقديًا باتًا ( قطعيًا ) ، ومتى صار عنده مبلغ كافٍ أمكنه ، بدون شرط ، شراء عقاره الذي باعه ، أو عقار آخر ، بثمن السوق .

وإني لأتعجب من هذه العقلية الفقهية التي تقول بحرمة الفائدة المصرفية ، ثم تعود إليها ، وبمعدلات أعلى منها ، بشتى الذرائع والحيل . فهي كمن يقفل الباب « الأبيض » ، ثم يفتح عشرات النوافذ « السوداء » ، حتى صار « اجتهاد الفقهاء » ، إن جازت تسميته اجتهادًا ، منصبًا على أبواب الحيل القديمة الموروثة ، دون غيرها ، فكأن الفقه كله اختُزل في الحيل . وهذه الحيل لا ريب أنها تجعل العمل المصرفي أكثر كلفة وتعقيدًا وغموضًا . يقول أيوب السختياني : لو أتوا الأمر على وجهه

( من بابه ) لكان أسهل! ويقول ابن تيمية : « الربا الظاهر أنفع لهم من هذه الحيل ، والشارع حكيم رحيم ، لا يحرم ما ينفع ، ويبيح ما هو أقل نفعًا ، ولا يحرم ما فيه ضرر ، ويبيح ما هو أكثر ضررًا منه . فإذا كان قد حرم الربا الظاهر فتحريمه لهذه المعاملات ( الحيل ) أشد . ولو قدّر أنه أباحها لكانت إباحته للربا الظاهر أولى »[١] . ويقول ابن القيم « كان شيخنا ( ابن تيمية ) يمنع من مسألة التورق ، وروجع فيها مرارًا ، وأنا حاضر ، فلم يرخص فيها ، وقال : المعنى الذي لأجله حرم الربا موجود فيها بعينه ، مع زيادة الكلفة بشراء السلعة وبيعها والخسارة فيها ، فالشريعة لا تحرم الضرر الأدنى ( الربا ) ، وتبيح ما هو أعلى ( التورق ) »[٢] . فهل هذه الحيل الربوية هي كل ما تفتقت عنه قرائح هؤلاء الفقهاء المعاصرين ، في مؤتمرات وندوات واجتماعات كثيرة ، وهم مفتون محترفون ، يتقاضون أجورًا وأتعابًا وتعويضات مجزية ؟

* * *

(١) بيان الدليل في بطلان التحليل ص٣٧٤ .

(٢) إعلام الموقعين ٣/ ١٨٢ .

# مراجعة علمية لكتاب

# العمل المصرفي الإسلامي والفائدة
# دراسة في حرمة الربا وتفسيره المعاصر(١)

**Islamic Banking & Interest**
**A Study of the Prohibition of Riba**
**& its Contemporary Interpretation**

تأليف : عبد الله سعيد

نشر : بريل ، ليدن ، ١٩٩٦م ، سلسلة : دراسات في الشريعة الإسلامية والمجتمع ، ١٧٠ صفحة ( بالإنكليزية ) .

**مقدمة :**

كلفتني هيئة تحرير المجلة مشكورة بعرض وتقويم هذا الكتاب . وها أنذا أفعل ذلك من خلال العناوين التالية :

**الكاتب :**

يحمل دكتوراه في الدراسات الإسلامية ١٩٩٢م ، من جامعة ملبورن ، وهو رئيس برنامج الدراسات العربية والإسلامية فيها .

**الكتاب :**

يبدو أنه رسالته للدكتوراه في عام ١٩٩٢م ، وقد عرفت ذلك بعد

---

(١) منشور في مجلة جامعة الملك عبد العزيز = الاقتصاد الإسلامي ، المجلد ١٧ ، العدد ٢ ، ١٤٢٥هـ = ٢٠٠٤م .

اطلاعي على مراجع الكتاب ، ومعرفتي بالسنة التي حصل فيها على الدكتوراه . وقد استفاد الكاتب من منحة للدراسة العليا ، قدمتها له جامعة ملبورن ، بالإضافة إلى مبالغ سخية ، للقيام برحلات متعددة ، إلى مصر والأردن وبريطانيا والباكستان ، من أجل جمع البيانات المطلوبة لهذه الدراسة . ويشكر المؤلف جامعة ملبورن ، كما يشكر مصرف فيصل الإسلامي في مصر ، والمصرف الإسلامي الدولي للاستثمار والتنمية ، وبنك مصر ( الفروع الإسلامية ) ، والبنك المركزي المصري ، وبنك ناصر الاجتماعي ، والمصرف الإسلامي الأردني ، والمؤسسة الإسلامية في بريطانيا ، وقسم الاقتصاد في الجامعة الإسلامية الدولية ، ومعهد دراسات السياسة في الباكستان .

يتألف الكتاب من مقدمة وخاتمة وثمانية فصول . الفصل الأول في تطور المصارف الإسلامية ، والثاني في الربا في القرآن والسنة والفقه ، والثالث في تفسير الربا في العصر الحديث ، والرابع في المشاركة في الربح : المضاربة والمشاركة ، والخامس في المرابحة ، والسادس في الودائع ، والسابع في هيئات الرقابة الشرعية ، والثامن في إسلامية المصارف الإسلامية : الربا والاجتهاد .

ويذكر المؤلف أن الفصل الثاني من هذا الكتاب تم نشره ، مع بعض التعديلات ، في المجلة الأمريكية للعلوم الاجتماعية الإسلامية ( شتاء ١٩٩٥م ) ، بعنوان : « السياق الأخلاقي لحرمة الربا في الإسلام » ، وأن الفصل الخامس تم نشره في مجلة الدراسات العربية والإسلامية والشرق أوسطية ( ١ ، ١٩٩٣م ) ، بعنوان : « العمل المصرفي الإسلامي في التطبيق : نظرة انتقادية لآلية التمويل بالمرابحة » .

**الربا في القرآن :**

يرى الباحث أن الحكمة من تحريم الربا هي الظلم ، بالاستناد إلى آيات الربا في سورة البقرة . وكان على المجتهدين المسلمين في نظره أن يبيحوا الفائدة ، بالنظر لاختلاف الظروف بين أيامنا هذه وعهد التشريع . فالربا في الجاهلية كان فاحشًا ، وكان يؤدي إلى إثقال كاهل المدين بمزيد من الديون ، وإلى زيادة ديونه كلما زادت حاجته ، فيعجز عن الوفاء ، ويعرض نفسه للاسترقاق والسخرة ( ص٢٨ ) . وكان من مصلحة الدائن أن يعجز المدين عن الوفاء ، لكي يسيطر عليه ، ويصادر أمواله وأراضيه التي قدمها ضمانًا لاقتراضه . ولم تكن هناك حماية للمدين من جانب القوانين والمؤسسات السائدة . ولم تكن للمدين إيرادات دورية منتظمة ، من عمله أو من تجارته ، يستطيع بها أن يفي ديونه . فالعمالة والدخل كانا غير مؤكدين . وأغلب الناس كانوا يصارعون يوميًا من أجل البقاء . وكان الاقتصاد اقتصاد حاجات أساسية أو ضرورية ، أو اقتصاد كفاف .

أما اليوم فإن الاقتراض لا يرتبط ضرورة بالفقر . فهناك اقتراض ، على مستوى كبير ، لإنتاج السلع والخدمات ، أو لشراء السلع المعمرة . وهناك قوانين تحمي المدينين ، ولا سيما الصغار منهم ، من نفوذ الدائنين وسلطتهم ، إذا لم يستطيعوا سداد الديون في أوقاتها ، فلا استرقاق ولا سخرة . والدَّين لا ينتقل اليوم من الآباء إلى الأبناء ، لأن المدين يستطيع إعلان إفلاسه ، والإفلاس مؤسسة معروفة في الإسلام .

هذا الذي يذكره الباحث إنما يصح في الدين ، ولا يصح في الفائدة ، لإثبات جوازها .

ويأخذ الباحث على الفقهاء أنهم يهتمون بالعلة ، ويهملون الحكمة . وإني أنصحه بالرجوع إلى كتب أصول الفقه ، قديمها وحديثها ، لمعرفة

مدى اهتمام الفقهاء بالحكم والمقاصد والأسرار والمصالح والمفاسد ، وإن تفاوت هذا الاهتمام بين فقيه وآخر .

**الربا في السنة :**

ذكر الباحث أنه لم ير في أحاديث الربا أي ذكر للقرض أو للدين ( ص ٣٠ ) ، وأن هذه الأحاديث إنما تتعلق بربا البيوع ، وأن حرمة ربا الفضل غير مفهومة . والحقيقة أن هذه الأحاديث إنما جاءت لتأكيد حرمة ربا القروض ، وسد الذرائع إليه ، كما بينته في مواضع أخرى .

**الربا في الفقه :**

ينتقد الباحث ما يراه الفقهاء ، من أن النقود لا تكسب دون مخاطرة ، بأن الإسلام لا يمجد المخاطرة ، فهناك عقود جائزة ولا مخاطرة فيها ، فالأجرة عائد ثابت محدد مسبقًا ، ولا يحتاج فيه المالك إلى مخاطرة حتى يحصل عليه . كذلك البائع في المرابحة يكسب دون مخاطرة . ويستدل الباحث بأشياء بعيدة ، مثل : القضاء والقدر ، التوكل ، الصبر ، الشكر ، الاطمئنان ( ص١٢٤ ) . ولكن الباحث يدفع هنا المخاطرة لتأييد الفائدة ، ولا أدري ، لو كانت أطروحته في المخاطرة ، بدل الفائدة ، ماذا سيفعل لتأييد المخاطرة التي يحتاج إليها كل مجتمع اقتصاديًا وتنمويًا ؟ هل سيبحث عن عناصر جديدة أخرى مناقضة للطمأنينة ، لتثبيت مدعاه في هذا الموضع ؟

يرى الباحث أن الفقهاء يحرمون الربا ، ولكنهم يلجؤون إلى الحيل ، التي يتوصل بها الدائنون إلى معدلات أعلى بكثير من معدلات الفائدة السائدة ، ويحصلون على المعدل الذي يريدون . ويتظاهرون بأنهم لا يقرضون بالربا ، بل هم يبيعون ويشترون ، وليست بيوعهم هذه إلا بيوعًا صورية . ويرى أن تركيز هؤلاء الفقهاء على الشكل القانوني ،

وتجاهلهم الآثار الأخلاقية لتحريم الربا ، إنما يؤدي إلى إفراغ الأوامر والنواهي الشرعية من أي معنى أو مقصد ( ص٣٩ ) .

وذكر أمثلة من حيل الخصاف ، كما ذكر عددًا من فقهاء الحنفية والشافعية الذين نسبوا إلى الحيل ، كأبي يوسف ومحمد والخصاف من الحنفية ، والصيرفي والأميري والقزويني من الشافعية ( ص٣٨ ) .

يجاب عن هذا بأن كثيرًا من الأئمة والعلماء لم يكونوا كذلك ، وبأن عددًا منهم كانوا حربًا على الحيل ، كابن بطة وابن تيمية وابن القيم وغيرهم . ولا بد من دراسة غير متحيزة ، للتأكد من صحة نسبة هذه الكتب إلى هؤلاء الفقهاء ، ثم صحة ما ورد فيها من حيل ، حيلة حيلة . فإني أستغرب أن يكون أبو يوسف ومحمد من هؤلاء ، كما أستغرب أن يكون الخصاف الذي كتب الأوقاف هو الذي كتب الحيل . والحيل موجودة في الإسلام وغيره ، والمفروض أن الديانة تخفف منها .

**الربا في الفقه المعاصر :**

ذكر الباحث ما تبناه الدكتور معروف الدواليبي من التمييز بين القروض الاستهلاكية والإنتاجية ، وما قام به بعض الباحثين من الرد بأن القروض الإنتاجية كانت موجودة في عهد التشريع . ويحاول الباحث أن ينكر هذا الأمر ، وأن يمد الدواليبي بحجج إضافية . والرد عليه فيما كتبته في بحث آخر عن ربا القروض .

**المضاربة في المصارف الإسلامية :**

يذكر الباحث بعض المحاولات المعاصرة ، لضمان رأس مال المضاربة المقدم من البنك إلى المتمول ، ويرى أنها قريبة الشبه بالفائدة ، سواء كان الضامن هو المضارب أو فريقًا ثالثًا . وربما تعدى الأمر إلى

ضمان العائد على رأس المال أيضًا ، بأساليب وحيل مختلفة ( ص٥٩ ) .

**المشاركة في المصارف الإسلامية :**

يلاحظ الباحث أن المشاركات محدودة النطاق ( ص٦٩ ) ، وتعترضها صعوبات ، بين أسبابها ( ص٧١ ) ، ويرى أنها ليست مشاركات حقيقية ، بل هي مشاركات صورية أو شكلية ( ص٦٧ و٦٩ ) .

**المرابحة في المصارف الإسلامية :**

يلاحظ الباحث شيوعها وهيمنتها ، ويبين الأسباب ( ص٧٨ ) ، ويتساءل : إذا جازت الزيادة في الثمن لأجْل الأجَل ، فلماذا لا تجوز الفائدة في القرض ؟ والحقيقة أن الخلاف المعتبر بين الباحثين المعاصرين ليس متعلقًا بهذا الأمر ، بل إنه متعلق بأمور أخرى ، تم بيانها في كتابات أفردت للمرابحة .

**هيئات الرقابة الشرعية في المصارف الإسلامية :**

يرى الباحث أن هذه الهيئات تحرم الفائدة الظاهرة ، وتحلل الفائدة الخفية ، بأسلوب المرابحة ، وأساليب أخرى كالقروض المتبادلة ، وجوائز المودعين ( ص١١١ ) ، ولجوء المصارف الإسلامية إلى شركات وسيطة : Debt Factoring Companies ، تسدد الدين المستحق للمصرف الإسلامي ، وتحصل الديون ، لقاء عمولة تحدد بنسبة مئوية منها ، وتدخل الفائدة في هذه العمولة . كما أن المصارف الإسلامية تحصل فوائد التأخير باسم آخر : التعويض عن ضرر المماطلة ( ص١١١ ) .

وقد رجع الباحث بصورة خاصة إلى فتاوى بيت التمويل الكويتي ، والبنك الإسلامي الأردني . ونقل فتوى البركة ١٤٠٣هـ ، بأن أي عقد

مستجد في الحياة المعاصرة ، لم يتطرق إليه الفقه الإسلامي ، يكون مقبولاً شرعًا ، إذا لم يتصادم مع دليل شرعي من الكتاب أو السنة أو الإجماع أو القياس ، وكان مما تقتضيه مصالح الناس العامة ، ولا يشتمل على مفسدة راجحة .

لكنه لاحظ أن الهيئات الشرعية قلما تعتمد في فتاواها على هذا الأساس العام ، وغالبًا ما تلجأ إلى تقليد الفقهاء القدامى ، مع أن آراءهم ترجع إلى أزمان بعيدة وظروف مختلفة ( ص١١٨ ) . كما لاحظ أن هذه الهيئات قد تعتمد أحاديث ضعيفة في فتاواها . ويجاب عن هذا بأن الأمر أعقد مما يتصوره الباحث ، فالحديث قد يكون ضعيف السند ، ولكن علماء يتلقونه بالقبول .

**النقد العام للكتاب :**

يتبنى الباحث الطروحات الغربية ، ويجعلها معيارًا للحكم على الطروحات الإسلامية . فالفائدة عنده هي الفائدة عند الرجل الغربي ، والفائدة في الإسلام يجب أن تكون مباحة بنظره ، كما هي مباحة عند الغربيين . ولا أدل على اتجاهه هذا من أنه لم يناقش نظريات الفائدة بعقلية انتقادية ، كما ناقش آراء العلماء المسلمين ، بل اعتبرها منطلقًا له ومعيارًا . فالمجتمعات الغربية وإن كانت متقدمة ، إلا أن إسهام « الفائدة » في تقدمها إنما يحتاج من الباحث إلى إثبات .

* * *

# مراجعة كتاب

## Islamic Finance: Theory and practice

## التمويل الإسلامي : النظرية والتطبيق[1]

تأليف : Paul S. Mills and John R. Presley

بول س . ميلز وجون ر . بريسلي

نشر : Palgrave, New York, 1999

بول س . ميلز هو مدير مكتب إدارة الدين بوزارة المالية في المملكة المتحدة ( لندن ) ، وجون ر . بريسلي هو أستاذ الاقتصاد في جامعة لفبرا ، وكبير المستشارين الاقتصاديين في البنك السعودي البريطاني ، والحائز على جائزة البنك الإسلامي للتنمية في مجال المصارف الإسلامية لعام ٢٠٠٢م .

ومعظم الكتاب هو من تأليف ميلز ، ومستمد من رسالته للدكتوراه المقدمة إلى جامعة كامبردج . ويقع في ١٧١ صفحة ، بما في ذلك المراجع والفهرس الهجائي للأعلام والألفاظ . ويتألف من مقدمة و٩ فصول : الفصل الأول بعنوان : « الاقتصاد والمصارف في الإسلام : نظرة عامة » ( ٩ صفحات ) ، والثاني : « الانتقاد الإسلامي للفائدة »

---

(١) منشور في مجلة جامعة الملك عبد العزيز : الاقتصاد الإسلامي ، جدة ، المجلد ١٨ ، العدد ١ ، ١٤٢٦هـ = ٢٠٠٥م .

( ١١ صفحة ) ، والثالث : « النظام المصرفي غير القائم على الفائدة » ( ٢٧ صفحة ) ، والرابع : « صياغة نموذج للمشاركة في الربح والخسارة » ( ١٩ صفحة ) ، والخامس : « العمل المصرفي غير القائم على الفائدة في التطبيق » ( ١٣ صفحة ) ، والسادس : « التمويل غير القائم على الفائدة والاستقرار الاقتصادي الكلي » ( ٢١ صفحة ) ، والسابع : « مسائل أساسية في النظام المصرفي الإسلامي » ( ٤١ صفحة ) ، والثامن : « حرمة الفائدة في الأدبيات الغربية » ( ١٧ صفحة ) ، والتاسع : « النتائج » ( ١٠ صفحات ) .

يذكر المؤلف في **مقدمة الكتاب** أن « العقد الزمني الماضي هو عقد اضطراب مصرفي لا سابق له ، إذ دخلت النظم المصرفية في الولايات المتحدة والمملكة المتحدة وإسكنديناڤيا وشرق آسيا وروسيا واليابان في توتر شديد ، إن لم يكن في انهيار » . كما يذكر أن الدافع إلى تأليف الكتاب هو « الشك في أن هناك طريقًا آخر » ، غير الطريق التقليدي ، وأن الانتقادات الموجهة إلى التمويل بالفائدة قد ازدادت ، وأن هذا ليس جديدًا ، إذ إن له تاريخًا طويلاً في اليهودية والمسيحية والفكر الغربي . ولكنه الآن يبدو أكثر تطورًا في التحليل الإسلامي في مجال المصارف والتمويل . كما يذكر أن النظام المصرفي التقليدي يعاني من مشكلات متكررة ، وأن الأمر لم تعد تكفي فيه المسكنات ، بل لا بد فيه من محاولة جادة للإنقاذ وإعادة التنظيم .

وفي **الفصل الأول** ينقل المؤلف عن عدد من الباحثين المسلمين أن الإسلام هو طريقة حياة ونظرة إلى العالم ، وليس مجرد رأي روحي في ذات الله ، وأن الدين جوهر الدولة ، والدولة تجسيد عملي للدين ، وأن الفقه الإسلامي صار له تأثير كبير على البنى الاقتصادية ، وصار حكمًا عليها ( ص١ ) .

وتعرض **الفصل الثاني** للخلاف بين المسلمين المعاصرين في مسألة الفائدة ، ثم قال : « أباح الفقه الإسلامي استخدام الحيل لتجنب تحريم الفائدة ، منذ أن صارت الفتاوى معنية بحرفية الشريعة أكثر من روحها » ( ص ٨ ) . ثم تعرض لنقد الفائدة فقهيًا وأخلاقيًا واقتصاديًا ، ولنظريات الفائدة السائدة في الاقتصاد الغربي . ونقل ما ذكره بعض الاقتصاديين في نقد نظرية التفضيل الزمني الموجب ، وأن هناك تفضيلين آخرين : صفريًا ، وسالبًا ، وأن الرشاد لا يقتصر على التفضيل الموجب ، بل يمتد إلى التفضيلين الآخرين أيضًا ( ص١٣ ) . ويختم الفصل بأن : « فشل علم الاقتصاد السائد ، في إعطاء تفسير ملائم لوجود الفائدة ، إنما يعني أن هذه الفائدة تكاد تكون في الحقيقة مفهومًا نظريًا ، ليس له أساس واقعي ، بل هو مجرد اختلاق نظري ناشىء من التصورات الجماعية للناس » . ونقل عن هارود أن : « ليس هناك شيء حقيقي ، لكن الفكر يجعله كذلك » ( ص١٤ ) .

ويذكر في **الفصل الثالث** أن رب المال المسلم يواجه مأزقًا ؛ ذلك بأن القرآن يحرم الفائدة والاكتناز والتبذير ، في الوقت الذي لا يوجد فيه إلا القليل من الأدوات المالية المشروعة للاستثمار . وهناك شك في المصارف التقليدية ، أدى إلى اكتناز بلغ ٨٠ بليون دولار في البلدان الإسلامية ، في مطلع **الثمانينات** من القرن العشرين ( ص١٥ ) . ويمكن الخروج من هذا المأزق عن طريق وساطة مالية تقوم على المشاركة بدل القرض . وتكون مسؤولية رب المال محدودة بإسهامه المالي . ولدى الكلام عن التمويل بالقرض ، ذكر أن المسؤولية المحدودة للمساهمين سمحت لهم بالمقامرة بأموال المقرضين ؛ للظفر بالأرباح الكبيرة ، في مقابل دفع حصة صغيرة منها ، هي الفائدة ( الهامش ١٦ الفصل ٣ ) . ونقل المؤلف أن المسؤولية المحدودة لا وجود لها في التراث الفقهي

الإسلامي ، إلا أنها لاقت قبولاً من العلماء المعاصرين ( ص١٦ ) .
وبالإضافة إلى المشاركة ، هناك عقود شرعية أخرى ، كالإجارة والجعالة والمرابحة ، إلا أن المرابحة « الملزمة » كانت موضع خلاف فقهي شديد ؛ ذلك أنها لا تسمح للزبون برفض السلعة ، ولا للمصرف بالتملك الفعلي لها ( ص١٧ ) . وتعرض المؤلف في هذا الفصل إلى ما جنح إليه بعض الاقتصاديين من أن الاحتياطي النقدي الكامل ١٠٠٪ في المصارف التجارية هو أدعى إلى الاستقرار النقدي المصرفي ؛ لأنه يترك امتياز إصدار النقود للدولة ، فيستفيد المجتمع كله من أرباح الإصدار ، بحيث يمكن معه تخفيض الضرائب وسد عجز الميزانية . ثم يقول بأن : « هذا الجدل ( حول الاحتياطي الجزئي والكامل ) بقي نظريًا ؛ لأن المصارف الإسلامية الخاصة هي مصارف منافسة للمصارف التقليدية القائمة على أساس الاحتياطي الجزئي ، ومن ثم فهي غير قادرة على تحمل « ترف » الاحتفاظ باحتياطي ١٠٠٪ للودائع الحالّة ( تحت الطلب ) » ( ص١٨ ) .
ونقل المؤلف انتقاد الاقتصاديين المسلمين للقروض الاستهلاكية في الاقتصادات الغربية بأنها تؤدي إلى تكبير الدورة التجارية وتشجيع التبذير والإفراط في المديونية ومزاحمة الاستثمار الإنتاجي ( ص١٩ ) .
ويتعرض الكاتب إلى الاقتراض الحكومي والسندات الحكومية ، وينقل أن بعض الاقتصاديين المسلمين يشكّون في الحاجة إلى تمويل العجز من أصلها ، وأن عدم إتاحة التمويل بالقرض أمام الحكومة هو بركة خفية ؛ لأنه يساعد على ضبط الإنفاق الحكومي ( ص٢٠ ) ، وأن بعضهم الآخر يلجؤون إلى صيغ تحايلية ، مثل ربط قيمة السند الحكومي بمستوى الأسعار Indexation . وفي هذا الفصل أيضًا يبحث المؤلف مشكلات الأصيل والوكيل Principal-Agent Problems في التعاقد المصرفي ، ليبين من خلالها أن النظام المصرفي القائم على المشاركة معرض جدًا لمشكلات

المجازفة الأخلاقية Moral Hazard والاختيار المعاكس Adverse Selection ، الأمر الذي ينشأ في العقود المالية بين الممولين ( الأصلاء ) والمتمولين ( الوكلاء ) في ظل المعلومات غير المتماثلة Asymmetric Information والبحث عن المصلحة الشخصية ، فلا بد من التأكد من أن الوكيل إنما يتصرف لمصلحة الأصيل ، وجهود الوكيل ليست مما يمكن مراقبته بسهولة ، وكذلك الربح الذي يحققه ، وإمكان التلاعب به بالنقص أو بزيادة المنافع الشخصية ، مما يؤدي إلى التغرير بأرباب المال ، مع ما يستدعي ذلك من مراقبة مكلفة ( تكاليف الوكالة ) ، ويبدو معه أن التمويل بالقرض أفضل من التمويل بالمشاركة وأقل كلفة ، وأن عقود القرض أسهل طريق لتعزيز الحوافز بالنسبة للمشاركات . ويقول بأن : « نظامًا ماليًا يقوم كله على القروض قد يجلب اقتصادًا يكون فيه قرار المخاطرة غير ملائم ، والدورة التجارية أكثر تقلبًا » ( ص٢٥ ) . ويصل إلى أن : « الحكم الأولي على نظرية تمويل المنشآت المصرفية غير القائمة على الفائدة هو الرفض ؛ لأن أرباح اقتسام المخاطر يجب موازنتها بتكاليف إضافية ثقيلة لتجميع المعلومات ، وتقويم المشروعات ، وضعف حوافز المنظمين ، وتكاليف إنتاج أعلى » ( ص ٢٧ ) . ثم يذكر طريقة اليابان في التغلب على مثل هذه الصعوبات ( ص٢٩-٣٠ ) ، مثل التركيز على التمويل طويل الأجل ، وعلى تحري سمعة المتمولين عن كثب ، وعلى المنشآت الصغيرة . ويقول في الختام بأنه : « ليس الغرض من هذه المناقشة الادعاء بأن النظام المصرفي القائم على المشاركة سيكون متفوقًا على بديله التقليدي من حيث تكاليف الوساطة ؛ ذلك لأن الوساطة القائمة على عقد القرض تبدو في ظروف عديدة أنها أقل كلفة بكثير » ( ص٣٢ ) .

وفي **الفصل الرابع** ، يقدم بريسلي ، بالاشتراك مع سيشنز Sessions

صياغة لنموذج المشاركة ، مقارنة بآراء وايتزمان في كتاباته الأربع المشار إليها في قائمة المراجع ، والتي تقترح مشاركة العمال في الربح أو الإيراد ، بدل الأجور الثابتة المقطوعة ، التي قد تؤدي إلى تصلب الأجور وتسريحات العمال المؤقتة والإفلاسات . لكن في ظل نظام المشاركة ، قد يقاوم العمال توسيع التشغيل ، وقد يبدلون أعمالهم عندما يتوقعون هبوط الأرباح ، كما قد يؤدي هذا النظام إلى اختيار عمال ذوي إنتاجية منخفضة ، وإلى رغبتهم في أن يركبوا مجانًا جهود غيرهم ، كما يتعرض العمال للمجازفة الأخلاقية ؛ لأن منشأتهم ستعلن عن ربح منخفض ( ص٣٥ ) .

وفي **الفصل الخامس** يعرض الكاتب لتجربة باكستان وإيران ، معرجًا على تجربة ميت غمر وبنك ناصر الاجتماعي في مصر . ويذكر أن تاريخ تحريم الفائدة في التجربة الإسلامية مماثل بصورة لافتة لتاريخ المجتمعات المسيحية . وينقل عن يودوفيتش أن الاستثمار التجاري كان يتم تمويله على أساس المشاركة ، التي كان لها آثار طيبة على ازدهار المسلمين . لكن تحريم الفائدة صار بعد ذلك قيدًا ، أخذ التحايل عليه يزداد شيئًا فشيئًا . وكانت النتيجة أن المصارف في البلدان الإسلامية ركزت على القروض قصيرة الأجل والضمان ، على حساب الاستثمار القائم على رأس المال أو المشاركة ، الأمر الذي أدى إلى زيادة الاكتناز بين المسلمين ، وتخلف أسواق الأسهم ( ص٤٩ ) . ثم عرج على قيام المصارف الإسلامية ، وأدائها المثير للإعجاب ، ولا سيما في مجال جذب الودائع ( ص٥٠ ) . وذكر المرحلة التي عانت فيها المصارف الإسلامية من ارتفاع فائض السيولة ؛ لأن إقبال المسلمين على الإيداع كان كبيرًا ، إلا أن التجار المتمولين كانوا حذرين أمام الصيغ الجديدة للمشاركة التي تتضمن درجة عالية من رقابة المصارف عليهم . ثم بيَّن ميل

هـذه المصـارف إلـى التمـويـل التجـاري لاستيـراد السلـع الاستهـلاكيـة المعمرة ، بدلاً من تشجيع التنمية الاقتصادية في البلد . وذكر معاناة هذه المصارف من محاباة الأنظمة السائدة للتمويل بالفائدة ، من حيث الإعفاءات الضريبية وبرامج التأمين على الودائع والاستفادة من تسهيلات مقرض الملاذ ( الملجأ ) الأخير . وأوضح أن ٨٠ ـ ٩٠٪ من عمليات المصارف في الباكستان تقوم على المرابحة الشبيهة بالفائدة ( ص٥٤ ) . ثم قال : « ربما أسست التجربة الباكستانية عملاً مصرفيًا خاليًا من الفائدة ، لكن النتيجة أنه لم يتغير إلا القليل . ويعزى هذا القصور إلى مهندسي الإصلاحات من رجال المصارف والاقتصاد ، أكثر منه إلى العلماء المسلمين الراديكاليين » ( ص٥٥ ) . وذكر في التجربة الإيرانية مرحلة انتقالية ، تم فيها تغيير اسم الفائدة إلى « رسوم خدمة » . ثم بين أن السلطة تضمن الودائع ، ولا تحمل المودعين أي خسارة . كما بين أن المصارف ، وهي مصارف مؤممة ، استمرت في الإقراض بعضها لبعض بالفائدة ، وأن العجز الضريبي للحكومة يتم تمويله بقروض مصرفية بمعدل فائدة ٦٪ ( ص٥٦ ) . ثم قال : « من المهم أن إدخال العمل المصرفي الخالي من الفائدة لم يؤدّ إلى انهيار النظام المصرفي الباكستاني والإيراني ، وكانت تعبئة الودائع ناجحة ، لكن النظامين بقيا معرضين للاتهام بأن العمل المصرفي غير القائم على الفائدة لم يقم إلا لتهدئة ضمائر المسلمين ، دون أن يكون له أثر راديكالي من حيث كيفية عمله » ( ص٥٧ ) .

وفي **الفصل السادس** ذكر أن : « أهم ميزة افتراضية شائعة للمشاركة في الربح هي إسهامها في استقرار الاقتصاد . ففي حين أن التمويل بالقروض يوسع الدورة التجارية فإن التمويل بالمشاركات يتوقع أن يؤدي إلى تضييقها » ( ص٥٨ ) . وذكر أن فيكسل Wicksell اعتبر أن هيكل

معدل الفائدة السائد هو المسؤول عن التقلبات الدورية ( ص٥٨ ) ، وأن هايك Hayek يرى أن التخفيض المصطنع في سعر القروض ، الذي ينشأ من التوسع النقدي السهل ، يؤدي إلى الاستثمار فوق اللزوم ، وإلى الإفراط في قطاع السلع الرأسمالية . وعندما يتوقف التوسع ، لأي سبب ، يظهر أن كثيرًا من الرصيد الرأسمالي الموجود غير ضروري ( ص٥٩ ) . ويرى مينسكي Minsky أن الاقتصاد القائم على قروض الفائدة يحول الهيكل المالي السليم إلى هيكل ضعيف ( ص٦١ ) .

ويبين المؤلف أن النظريات المالية المتعلقة بالدورات Financial Cycle Theories تكشف عن إمكان أن يؤدي معدل الفائدة النقدي إلى زعزعة استقرار الاقتصاد « الحقيقي » ، بأن لا يعكس الكلفة « الحقيقية » لرأس المال ؛ ذلك بأن معدلات الفائدة ، الحقيقية والاسمية ، قد تتحرك بطرق يتزعزع معها استقرار الطلب التجميعي . أما في اقتصاد مشاركة ، لا توجد فيه أصول تحمل فائدة ، فإن هذا لا يقع ؛ لأن العائد اللاحق على رأس المال المالي يعبر عن العائد على رأس المال الحقيقي ( ص٦٥ ) . كما نقل المؤلف أن نظام الإقراض المصرفي القائم على الاحتياطي الجزئي يعمل على تكبير وتوليد الدورة . ويمكن تخفيض هذا الميل بالجمع بين الاحتياطي النقدي الكامل ١٠٠٪ والحسابات الاستثمارية المبنية على المشاركة التي تجعل المصارف أكثر اهتمامًا بربحية المتمولين الطويلة الأجل منها بالسلامة القصيرة الأجل للتدفق النقدي والضمانات . كما أن التمويل القائم على الفائدة يخل بالاستقرار ، لتسهيله الاقتراض لشراء أصول مضاربية ( ص٦٧ ) . والخلاصة أن الاقتصاد غير القائم على القروض قد يتميز بتقلبات أقل في أسعار الأصول ( ص٦٨ ) . ويبين المؤلف أن الشركات لديها ميل إلى الإفراط في الاقتراض ؛ لأن المسؤولية المحدودة لمساهميها تضمن ألا

يتحمل المساهمون جميع تكاليف الإفلاس . فليس من المنطقي أن تحابي النظم الضريبية التمويل بالقرض على التمويل برأس المال . فالفوائد المدفوعة قابلة للتنزيل ضريبيًا ، في حين أن الأرباح الموزعة والمحتجزة هي أرباح خاضعة للضريبة . وهذا ما يجعل تكلفة التمويل بالقرض أقل من تكلفة التمويل برأس المال أو بالمشاركة ( ص٧١ ) . ويختم الفصل ببيان أن : « هدف هذا التحليل ليس هو الادعاء بأن التمويل القائم على الفائدة هو السبب الوحيد لعدم الاستقرار ، في الاقتصادات الرأسمالية ، ولا أن الاقتصاد غير القائم على الفائدة سيكون بدون دورات ، بل إن الهدف هو أن التطورات النظرية والتجارب الحديثة تؤيد أن الاقتصاد القائم على التمويل بالمشاركة قد يكون أكثر استقرارًا من نظيره القائم على التمويل بالقرض » ( ص٧٢ ) .

وفي الفصل السابع يذكر المؤلف أن هناك نقطة ضعف نظرية محتملة في النظام المصرفي غير القائم على الفائدة ، وهي احتمال تأثيره السلبي على السلوك الادخاري . فإذا كان عرض الادخار عالي المرونة حيال الفائدة ، والمدخرون لا يمتنعون عن الاستهلاك بدون توقع عائد حقيقي موجب لامتناعهم ، فإن مفهوم اقتصاد السوق القائم على غير الفائدة يتعذر الدفاع عنه ( ص٧٣ ) . لكن كينز ذكر دوافع أخرى للادخار سوى الفائدة . كما أن نظام المشاركة لا يلغي عائد الادخار ، ولكنه يحوله من عائد ثابت إلى عائد احتمالي . وبالمقارنة بين نموذج التركيز على رأس المال في المصارف الألمانية واليابانية ونموذج التركيز على القرض في المصارف البريطانية والأمريكية ، يرى فرانكل Frankel ومونتغمري Montgomery أن هناك أسبابًا نظرية للاعتقاد بأن السماح للمصارف بحيازة أسهم رأس المال قد يؤدي إلى تحسين حوافز هذه المصارف لاتخاذ قرارات تمويلية جيدة . ونقل المؤلف عن الإيكونوميست ٤/ ٤/ ١٩٩٢م

أن العمل المصرفي الإسلامي ليس ملائمًا للرأسمالية فحسب ، من حيث تخصيص رأس المال والعمل والموارد حسب السوق ، بل قد يكون من بعض جوانبه أكثر ملاءمة من النظام الغربي نفسه ( ص٨٢ ) . ويدعي المتشائمون أن استبعاد الفائدة يؤدي إلى استبعاد الإشارة السعرية الوحيدة التي توازن بين الادخار والاستثمار . والجواب أن هناك إشارتين سعريتين : الأولى هي الربح المتوقع ، والثانية هي نسب المشاركة بين المصرف والمودعين أو المتمولين ( ص٨٣ ) .

وينقل المؤلف عن بعض الاقتصاديين الغربيين أن الاحتياطي النقدي الكامل ١٠٠٪ يساعد على الفصل بين الودائع تحت الطلب والودائع الادخارية ، ويعيد إلى الدولة الرقابة على عرض النقود ، كما يعيد إليها أرباح إصدار النقود ، بما يساعد على تخفيض الضرائب ، والسداد التدريجي للدين العام ، وينفع المجتمع بأرباح الإصدار . ويكون من نتيجة ذلك تضييق سلطة المصارف ، وتحويل هذه المصارف من مصارف واسعة إلى مصارف ضيقة Narrow Banks . ويقول المؤلف : « بلغت مقترحات الاحتياطي ١٠٠٪ أوجها في الفترة ١٩٣٤ـ١٩٣٧ ، عندما اعتبر النظام المصرفي مسؤولاً إلى حد كبير عن الكساد العالمي وقتئذ . وكان ممن طرح هذه المقترحات Currie, 1934 ، Simons, 1934 ، Angell, 1935 ، Fisher, 1935 ، Graham, 1936 ، Benveisti, 1937 ، Friedman, 1984 ، و Tobin, 1985 ، و Golembe and Mingo, 1985 ، و karekan, 1985 ، و Hoston, 1985 ، و Hixson, 1991 ، وبعض الاقتصاديين المسلمين المعاصرين ( الهامش ٥١ الفصل ٧ ) . وينتهي المؤلف إلى القول بأنه : « إذا وضعت بعض الشروط المسبقة ، فإن العمل المصرفي غير القائم على الفائدة لن يكون مجديًا فحسب ، بل سيكون كذلك أكثر استقرارًا وأقل كلفة » ( ص٩٨ ) . ولدى الكلام عن الاقتراض الحكومي ، ينقل الكاتب أن :

« المديونية الحكومية الثقيلة أغرت السلطات النقدية بالتضخم ، من أجل تخفيف العبء الحقيقي لخدمة الدين » ( ص٩٩ ) . ثم تكلم عن القرض العقاري ( قرض الإسكان ) Mortgage والقروض الشخصية ومزاياها ومساوئها . ومن هذه المساوىء : التخلف عن الدفع ، وضغوط المديونية التي أدت إلى العديد من حالات العزلة والطلاق والانتحار ( الهامش ٦٦ الفصل ٧ ) . وهذا التخلف عن الدفع كانت نسبته منخفضة في غرامين بانك ( بنك الفقراء ) في بنغلادش ، إذ بلغت نسبة استرداد القروض في هذا البنك ٩٨٪ ، بسبب رقابة النظراء ، إذ تمنح القروض بفائدة قليلة إلى مجموعات من المقترضين الذين يقبلون بأن يراقب كل منهم الآخر ، بحيث إذا تخلف واحد عن الدفع فإن كامل المجموعة تفقد الوصول إلى الائتمان ( الهامش ٧٠ الفصل ٧ ) .

وفي **الفصل الثامن** يبين المؤلف أن حرمة الفائدة ليست قصرًا على الإسلام ، بل هي موجودة أيضًا في غيره ، ولا سيما في الديانات السماوية ، ولكن ليس لها الآن إلا القليل من الموالين في الغرب ، بسبب فصل الاقتصاد عن الأخلاق . ويذكر أن الفائدة لو كانت متساوية مع السرقة ، كما يزعم أوغسطين ، لكان تحريمها واضحًا ، ولكنها ليست كذلك ؛ لأن القرض بفائدة يتم بعقد اختياري حر ، لا يجبر المقترض عليه ، ويمكنه الاستفادة فيه من المنافسة بين المقرضين . ولهذا بدا للمجتمعات غير الملتزمة بالدين أن ليس هناك شيء غير أخلاقي يكفي لتحريمها الصريح ، وحرمة الفائدة تؤدي إلى الحيل وازدهار سوق سوداء للقروض الربوية ( ص١١٢ ) . وإن البحث في الفائدة يحسن إبعاده عن الجدل النظري ، وتركيزه على جدوى الفائدة ومنافعها العملية في الاقتصاد الحديث ( ص١١٣ ) .

وفي **الفصل التاسع** يعرض المؤلف نتائج بحثه ، وينقل عن هوستن

Hoston, 1991 أن الفائدة المركبة إثم مركب ، يطلق الحرية ، في عالم اقتصادي محدود ، لنمو أسّي يسبب ظلمًا كبيرًا ، ويجعل الديون غير قابلة للسداد ، وأن فرض أي معدل فائدة موجب سرعان ما يؤدي إلى الانهيار الاقتصادي ، وإلى تفاقم تركز الثروة في أيدي حفنة من المرابين ( ص١١٧ ) . ويلخص موقف المدرسة المسيحية والإسلامية بأن القرض بفائدة صيغة تعاقدية غير مشروعة ، وفيه استغلال للمقترض الفقير ، وإفساد لوظيفة النقود ، وطريقة جائرة لتمويل المشاريع التجارية ( ص١١٨ ) . كما يلخص مساوىء الفائدة بالظلم في توزيع الموارد ، وبالمضاربة المزعزعة للاستقرار ، وبالتحيز التضخمي ، والنظم المصرفية الهشة ، وسوء تخصيص الأموال القابلة للقرض . ولكن هذه النتائج « المدمرة » لا يمكن أن تعزى للفائدة بصورة جلية لا لبس فيها . وليس هذا من أجل القول بأن الفائدة يجب تحريمها في المجتمعات الغربية الحديثة ؛ ذلك لأن النظام المصرفي المتحرر من الفائدة لا يزال يستلزم مزيدًا من الإثبات ( ص١٢٠ ) .

من مزايا الكتاب أن يعرض الآراء المختلفة ، ويوازن بينها علميًا وعمليًا ، كما أنه كتاب مختصر ومركز ومُوحٍ ( شاحذ للذهن ) . كما أن من مزاياه التوسع النسبي في مسألة الاستقرار الاقتصادي الذي يعزى لنظام المشاركة ، وفي مشكلات الأصيل والوكيل .

ومما قد يؤخذ على الكتاب أنه نقل عن بعض الاقتصاديين المسلمين أن المسؤولية المحدودة لم تكن معروفة في الفقه القديم ، وفي رأيي أنها كانت معروفة من خلال شركة المضاربة ، فرب المال في هذه الشركة مسؤوليته محدودة بحدود حصته المالية . ولدى مفاضلة المؤلف بين اقتصاد قرض واقتصاد مشاركة ، يشعر القارىء بأنه قد غفل عن أن الاقتصاد الإسلامي مع أنه يحرم القرض بفائدة ، إلا أنه لا يحرم الديون

المتمثلة في البيوع الآجلة . فالمداينات موجودة إذن في الاقتصاد الإسلامي إلى جانب المشاركات ، على الرغم من تحريم فوائد القروض . وهناك أيضًا خطآن شائعان ، في هذا الكتاب وغيره ، الأول هو إطلاق لفظ القرض والمقرض والمقترض في عقد القراض ( المضاربة ) ، والثاني هو عدم التمييز بين القرض والدين ، فكثيرًا ما يستخدم المؤلف لفظ الدين ، وهو يريد القرض « المصرفي » الذي تولده المصارف التجارية بناءً على الاحتياطي النقدي الجزئي . وقد حاولت في هذه المراجعة للكتاب أن أصحح هذا الخطأ . ويؤخذ عليه أيضًا أن ما نقله من اختيار بعض الاقتصاديين من أن التفضيل الزمني ليس بالضرورة موجبًا أمر غير مسلم ، وكان يحسن مناقشته والتعمق فيه . ومما يؤخذ عليه أيضًا أنه يعزو تحريم الفائدة لمحمد ﷺ ، وأنه متأثر في ذلك بتحريمها في العهد القديم ( الهامش ١ الفصل ٢ ) ، أو أن القرآن متأثر بالعهد القديم ( الهامش ٦ الفصل ٩ ) ، والحق أن أصل الديانات السماوية واحد ، وليس كما قال . وربما يؤخذ على الكتاب أيضًا أنه كثيرًا ما يحير القارىء ، بحيث يمكن لكل فريق من الفريقين المتنازعين أن يستخلص منه ما يراه مناسبًا لرأيه ، فهذا الكتاب ربما يرضي العلماء أكثر مما يرضي أصحاب القرار .

وأخيرًا فإني أرى أن الجدل في الربا والفائدة جدل لا ينتهي ، وقد حسمه الفكر الغربي بالقوة أكثر مما حسمه بالعقل . وتبقى نظرية الفائدة ، كما نقل المؤلف عن هابرلر Haberler, 1937 نقطة ضعف في علم الاقتصاد ، ولا يزال تفسيرها وتحديدها يثيران الكثير من الخلاف بين الاقتصاديين ، مما لا يوجد مثله في أي فرع آخر من فروع النظرية الاقتصادية ( الهامش ١٣ الفصل ٢ ) .

* * *



## مراجعة علمية لكتاب

# إدارة المخاطر
# تحليل قضايا في الصناعة المالية الإسلامية

## تأليف : طارق الله خان وحبيب أحمد

الكتاب صادر عن المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب التابع للبنك الإسلامي للتنمية ، ترجمة عثمان بابكر أحمد ومراجعة رضا سعد الله ، جدة ، ١٤٢٣هـ ( ٢٠٠٣م ) ، ويقع في ٢٢٢ صفحة . ويتألف من مقدمة وخاتمة وأربعة فصول : الأول في المفاهيم والأساليب الأساسية ، والثاني : دراسة ميدانية للمؤسسات المالية الإسلامية ، والثالث : وجهات نظر رقابية ، والرابع : تحديات فقهية .

يذكر المؤلفان أن المخاطر التي تواجه المؤسسات المالية عمومًا ، باعتبارها تعتمد على نظام الاستدانة ( الرافعة المالية ) هي :

١ـ مخاطر تغيرات السوق : وهي مخاطر عامة نتيجة التغير العام في الأسعار والسياسات ، ومخاطر خاصة نتيجة تغير أسعار بعض الأصول والأدوات المتداولة .

٢ـ مخاطر تغيرات أسعار الفائدة .

٣ـ مخاطر الائتمان : وهي المتعلقة بالقدرة على الوفاء أو المماطلة .

٤ـ مخاطر السيولة : وهي مخاطر تمويل السيولة ، ومخاطر تنضيض ( تسييل ) الأصول .

٥ـ مخاطر التشغيل : نتيجة الحوادث أو الأخطاء البشرية أو الفنية .

٦ـ المخاطر القانونية : وهي المتعلقة بتنفيذ العقود والرقابة على التنفيذ ( ص٢٩ـ٣٢ ) .

ثم يتعرض المؤلفان لإدارة بعض هذه المخاطر :

١ـ إدارة مخاطر الائتمان : وذلك بتوزيع الائتمان حسب القطاعات ، أو المناطق الجغرافية ، أو الآجال ، أو الربحية . ويمكن معالجة هذه المخاطر من خلال بيع الديون ، والمشتقات المالية ، والتصكيك Securitization ، وتداول الديون في الأسواق الثانوية .

٢ـ إدارة مخاطر معدل الفائدة .

٣ـ إدارة مخاطر السيولة : بالمفاضلة بين السيولة والربحية .

٤ـ إدارة مخاطر التشغيل ( ص٣٧ـ٤٦ ) .

بعد ذلك يبين المؤلفان بعض الأدوات الحديثة المستخدمة في المؤسسات المالية التقليدية ، مثل تحليل الفجوة Gap Analysis ، وتحليل الفترة ـ الفجوة Duration - Gap Analysis ، والقيمة المعرضة للمخاطرة ، ومعدل العائد المعدل حسب المخاطر ( ص٤٦ـ٥٥ ) .

وينتقل المؤلفان إلى التصكيك ( تحويل الأصول إلى أوراق أو صكوك مالية متداولة ) ، ويبحثان في المشتقات ( العقود المستقبلية Futures ، الخيارات Options ، المقايضات Swaps : مقايضات أسعار الفائدة ) .

ويبحث المؤلفان كذلك مخاطر المؤسسات المالية الإسلامية : مخاطر الائتمان ، ومخاطر السعر المرجعي ، ومخاطر السيولة ، ومخاطر التشغيل ، والمخاطر القانونية ، ومخاطر السحب ، ومخاطر الثقة ، ومخاطر نقل الخطر التجاري ، ومخاطر صيغ التمويل الإسلامي

( المرابحة ، الإجارة ، السلم ، الاستصناع ، المشاركة ، المضاربة ) . ويذكر المؤلفان أن هاتين الصيغتين الأخيرتين مستخدمتان في أدنى الحدود ، بالنظر لمخاطرهما الائتمانية المرتفعة ( ص٦٩ ) ، وينكر المؤلفان صحة ما يدعيه بعض الباحثين من أن هاتين الصيغتين تؤديان إلى تنويع المحفظة الاستثمارية ، ومن ثم إلى تقليل المخاطر ( ص٧٠ ) .

وقد صمم المؤلفان استبانة يجدها القارىء في الملحق ٢ (ص٢٠٣)، وقد تم إرسالها إلى ٦٨ مؤسسة مالية إسلامية ، في ٢٨ بلدًا ، استجاب منها ١٧ مؤسسة ، في ١٠ بلدان ( ص٧١ ) . وفي الملحق١ يجد القارىء بيانًا بأسماء المؤسسات المستجيبة . ويعزو الباحث هذا الفرق إلى أن المصارف المستجيبة هي المصارف التي لديها نظم جيدة لإدارة المخاطر ( ص٩٤ و١٨٩ ) . وهناك جدول للمخاطر التي تتعرض لها هذه المؤسسات ( ص٧٤ ) ، وجدول لمخاطر صيغ التمويل الإسلامية ( ص٧٥ ) ، وجدول لتقارير قياس المخاطر وإدارتها ( ص٨٤ ) .

ويدعو الباحث الفقهاء إلى إعادة النظر في موقفهم من بيع الدين ( ص١٥٤ ) ، كما يبين إمكان العدول عن بيع الدين إلى تحصيل الدين في مقابل جُعل . وقد يخطر بالبال هنا أن عمليات بيع الدين يمكن أن تتم جميعًا عن طريق تحصيل الدين . ولكني أبين أن هذا غير صحيح ، لأن بيع الدين يتم ، مثل خصم الدين ، قبل الاستحقاق ، أما تحصيل الدين فيتم عند الاستحقاق ، وهناك غرر في بيع الدين ، دون تحصيل الدين .

وفي سياق الحديث عن بيع الدين ، ذكر المؤلفان خيارين ، متعلقين في الحقيقة بشراء آجل مع الحوالة على المدين ، ولم يذكر المؤلفان لفظ الحوالة . والخيار الأول كان واضحًا لي ، بخلاف الخيار الثاني ( ص١٥٥ ) .

نقطة القوة في هذا البحث أنه أكثر عمقًا من البحوث السابقة ، ويتميز كذلك عن البحوث التي تختلف عناوينها بدون أن تختلف مضامينها . ولكن قد يؤخذ عليه إلحاحه المتكرر على بيع الدين والمشتقات ، في الوقت الذي يفتي فيه الفقهاء والمجامع بتحريمهما ( ص٩٤ و١٣٩ و١٤٤ و١٥٤ و١٦٢ و١٦٥ ، ١٦٧ و١٧٧ و١٨٢ و١٨٤ و١٩٢ ) ، وكذلك إلحاحه على ضمان رأس مال الوديعة ، وعائد عليها مساوٍ للفائدة في المصارف التقليدية ( ص٧٩ ) . فكيف نحرِّم الفائدة ثم نستخدم أدواتها ؟!

وأود أن أبين أن ثمة خطأ فقهيًا أو قانونيًا في التعبير ، سببه المؤلف ، ولم يعلق عليه المترجم ولا المراجع . يقول المؤلف : « إن هذا العقد ( القرض بفائدة ) يحوّل مخاطر القرض إلى المقترض ، بينما يبقى المقرض محتفظًا بملكية مبلغ القرض » ( ص١٤٢ بتصرف ) . والصواب : « يبقى مبلغ القرض مضمونًا للمقرض في ذمة المقترض » ، ذلك لأن القرض من العقود الناقلة للملكية . ويضاف إلى هذا خطأ آخر ( ص١٥٢ ) صوابه أن الكفالات أو الضمانات الشخصية للقروض مختلفة عن ضمان الودائع المقدم من طرف ثالث .

ولفت نظري وجود بعض الأخطاء في الترجمة ، حيث جاء أن : « المصارف الإسلامية تواجه ضغوطًا تضطرها إلى إعطاء المودعين أرباحًا مماثلة للأرباح التي تكون على ودائع المصارف التقليدية » ( ص٧٩ ) ، والصواب : استبدال « العوائد » بالأرباح . وكذلك فإن عبارة مخاطر الإزاحة التجارية ( ص٦٦ ) صوابها : مخاطر إزاحة ( أو نقل ) الخطر التجاري Displaced Commercial Risk ، وعبارات : « ليس له دلالة ، ذو دلالة ، له دلالة كبيرة » الموجودة أسفل الجدول ( ص١٢٠ ) ، صوابها :

غيـر مهـم ( أو قليـل القيمـة ) Not Significant ، مهـم ( أو ذو قيمـة ) Significant ، مهم جدًا ( ذو قيمة كبيرة ) Very Significant ، فهذا ترتيب قيمي بحسب المراتب ، بدلاً من المبالغ . وفي بعض المواضع يجب استبـدال لفـظ الثمـن بـالسعـر ( ص١٧٥ ) ، و« المصـارف الخـوارج » الصواب : المصارف البعيدة Outlier Banks ، و« يأخذ » ( ص١١٦ ) ، صـوابـه : يستبعـد Take away ، و« استبيـان » ( ص٢٠٣ ) الصـواب : « استبانة » و« موجهات إرشادية » ( ص٨١ ) يكفي فيها : إرشادات ، و« قطف العنب » ( ص١٠٦ ) الصواب : « قطف الكرز » .

وهناك بعض المصطلحات التي كان يجب أن يشرحها المؤلف أو المترجم أو المراجع شرحًا أوفى ، مثل : الدفتر التجاري Trading Book ، والدفتر المصرفي Banking Book ، واختبار الشد Stress Testing ، وقص الشعر Haircut ، وقطف الكرز Cherry picking . وهناك أخطاء لغوية ومطبعية لا أريد أن أثقل بها هذه المراجعة .

وكنت أتمنى أن تتضافر جهود التأليف والترجمة والمراجعة على تبسيط الكتاب لكي يفهمه الفقهاء وسائر القراء بسهولة . وأخيرًا أشكر كلاً من المؤلف والمترجم والمراجع ، على ما بذلوه من جهود ، لإيصال فكرة الكتاب إلى القارىء العربي .

* * *

## شرطان للعمل في هيئات الرقابة الشرعية

وهما شرطان لا يمكن الإعلان عنهما :

**الشرط الأول** : أن تقول إن الفائدة حرام .

**الشرط الثاني** : أن تعود إليها بالحيلة ، وعندئذٍ تصير الفائدة حلالاً . فالفائدة إذن حرام حلال!

وهذا ما يجعل العمل المصرفي الإسلامي ينساب بسلاسة مثل العمل المصرفي التقليدي ، وإذا كان ثمة خلاف بينهما فهو في الصورة فقط . وبهذا يرتاح كل من الفرقاء الثلاثة : فريق رجال المصارف والمال والأعمال حيث ينامون مطمئنين بأنه ليس هناك تغيير حقيقي ، وفريق رجال الاقتصاد والمصارف يبقون على القياس بمسطرة غربية ، وفريق رجال الفقه والفتوى حيث تكون مهمتهم أيضًا سهلة جدًا ، لا تحتاج إلى عبقرية ولا ابتكار ، غايتها مجرد تغيير الأسماء ، مثل تغيير اسم جورج إلى اسم محمد!

وعندئذٍ هل تكون مكافآتهم أجورًا أم شيئًا آخر ؟ وهل تكون اجتماعاتهم حقيقة أم مجرد تمطيط ؟ وهل عملهم هذا فقه أم شيء آخر ؟ إنهم يقولون إمعانًا في الحيلة : إن هذا من الرخص الفقهية أو من الهندسة المالية المعاصرة . والحقيقة أنهم قد نقلونا من الفوائد المركبة إلى الحيل المركبة . والأولى لها حدّ وضابط ، والأخرى لا حدَّ لها ولا ضابط! وقد اتخذ هؤلاء الآخذون بالحيل من الاجتهاد الجماعي غطاءً ، يتقوى فيه أحدهم بالآخر ، لزيادة الاجتراء على الفتوى بالحيل .

وإني أخشى أن بعض هؤلاء عندما يتصلون بالخارج ، ويُسألون عن سرّ هذه الحلول أو الخيارات الملتوية ، يقولون لهم : هذه حال مجتمعاتنا ، لا يمشي الأمر معهم إلا بهذه الطرق! وتكون بمثابة « نكتة » أو « حيلة » أو « مخرج » للخروج من الحرج!

وهكذا فإن رجال الفقه يعودون إلى الماضي ( التراث ) ، ورجال الاقتصاد يعودون إلى الغير! أولئك يقولون : الفائدة حرام ، وهؤلاء يقولون : لا جود إلا بالموجود!

* * *

# بنك الفقراء
# غرامين بانك

نشرت صحيفة « العالم الإسلامي » ، الجمعة ٢٦/١/١٤٢٢هـ = ٢٠/٤/٢٠٠١م ، ص٣ ، مقالاً لانتصار حسن ، عن تجربة بنك الفقراء في بنجلادش ، وصاحبها الدكتور محمد يونس . قرأت المقال ، واطلعت على ما احتواه من صور ، وتعليقات للصحيفة عليها ، مثل : « بنك الفقراء يركز على بناء الإنسان ويحفظ له كرامته من ذل القرض الحرام » ، مع أن الذي أعرفه أن القرض في هذا البنك قرض بفائدة ، ولعل الكاتبة تجنبت في مقالها التصريح بهذا ، أو أن الصحيفة حذفته ، أو أن للصحيفة وجهة نظر أخرى تحتاج إلى بيان .

وثمة صورة أخرى ، وتعليق آخر : « التجربة بدأت من مبادرة فردية والبنك يثبت التوازن الاجتماعي في الإسلام » ، ولا يبدو لي أن محمد يونس أو تجربته تنطلق من الإسلام ، حسب ما قرأت في هذا المقال ، وفي عدة مقالات أخرى قبله .

إن تجربة البنك تجربة مدعومة غربيًا ، وقد تفيد المصارف الإسلامية ، ولا سيما من حيث نظام الضمان فيها والاهتمام بالفقراء . ولكن كاتبة المقال لم تذكر في مقالها أن التجربة الإسلامية ، وأما الصور والتعليقات عليها فهي من إضافة الصحيفة نفسها .

ولعل ما في التجربة من الإسلام أن كاتبة المقال إسلامية ، أو أن صاحب التجربة مسلم ينتمي إلى بلد إسلامي ، ولكني لا أدري ما اتجاهه

الفكـري ، أو أن لفـظ « غـرامـيـن » قـريـب مـن لفـظ « الغـارمـيـن » ( المديونين ) ، في باب الزكاة عندنا ( على سبيل المزاح ) . لكن هل هذا يكفي لـ « أسلمة » غرامين بانك ؟

* * *

# الباب الخامس

## مواريث

# الإرث
# لماذا بُني على أساس نظام الفريق ؟

معنى نظام الفريق :

١ـ فريق البنات : قال تعالىٰ : ﴿ فَإِن كُنَّ نِسَآءً فَوْقَ ٱثْنَتَيْنِ فَلَهُنَّ ثُلُثَا مَا تَرَكَ وَإِن كَانَتْ وَٰحِدَةً فَلَهَا ٱلنِّصْفُ ﴾ [النساء : ١١] . فالبنت الواحدة لها النصف ، والبنتان فأكثر لهن الثلثان . فالثلثان ٢/ ٣ نصيب الفريق ، فريق البنات ، يتزاحمن عليه إذا كان عددهن اثنتين فأكثر ، مهما زاد العدد .

فإذا كانت بنتًا واحدة كان لها النصف ١/ ٢ .

وإذا كانتا بنتين فلكل منهما الثلث ١/ ٣ .

وإذا كنّ ثلاثًا فلكل منهن : ٢/ ٣ ÷ ٣ = ٢/ ٣ × ١/ ٣ = ٢/ ٩ = ١/ ٤,٥ .

وإذا كنّ أربعًا فلكل منهن : ٢/ ٣ ÷ ٤ = ٢/ ٣ × ١/ ٤ = ٢/ ١٢ = ١/ ٦ .

وإذا كنّ خمسًا فلكل منهن : ٢/ ٣ ÷ ٥ = ٢/ ٣ × ١/ ٥ = ٢/ ١٥ = ١/ ٧,٥ .

وإذا كنّ ستًا فلكل منهن : ٢/ ٣ ÷ ٦ = ٢/ ٣ × ١/ ٦ = ٢/ ١٨ = ١/ ٩ . . .

وهكذا ينقص نصيب البنت الواحدة كلما زاد عدد البنات ، وهذا بزيادة ١,٥ في المخرج ( المقام ) كلما زِدْنَ واحدة .

**٢ـ فريق الزوجات** : قال تعالىٰ :

﴿وَلَهُنَّ ٱلرُّبُعُ مِمَّا تَرَكْتُمْ إِن لَّمْ يَكُن لَّكُمْ وَلَدٌ فَإِن كَانَ لَكُمْ وَلَدٌ فَلَهُنَّ ٱلثُّمُنُ مِمَّا تَرَكْتُم﴾ [النساء : ١٢] .

١ ) فللزوجة الربع ١/ ٤ إن لم يكن للزوج ولد .

فإذا كانتا زوجتين فلكل منهما : ١/ ٤ ÷ ٢ = ١/ ٤ × ١/ ٢ = ١/ ٨ .

وإذا كنّ ثلاثًا فلكل منهن : ١/ ٤ ÷ ٣ = ١/ ٤ × ١/ ٣ = ١/ ١٢ .

وإذا كنّ أربعًا ( وهو الحد الأقصى لعدد الزوجات في الإسلام ) فلكل منهن : ١/ ٤ ÷ ٤ = ١/ ٤ × ١/ ٤ = ١/ ١٦ .

وهكذا بزيادة ٤ في المخرج ( المقام ) كلما زِدْن واحدة .

٢ ) وللزوجة الثمن ١/ ٨ إن كان للزوج ولد .

فإذا كانتا زوجتين فلكل منهما : ١/ ٨ ÷ ٢ = ١/ ٨ × ١/ ٢ = ١/ ١٦ .

وإذا كنّ ثلاثًا فلكل منهن : ١/ ٨ ÷ ٣ = ١/ ٨ × ١/ ٣ = ١/ ٢٤ .

وإذا كنّ أربعًا فلكل منهن : ١/ ٨ ÷ ٤ = ١/ ٨ × ١/ ٤ = ١/ ٣٢ .

وهكذا بزيادة ٨ في المخرج ( المقام ) كلما زِدْن واحدة .

**٣ـ فريق الإخوة والأخوات لأم** : قال تعالىٰ : ﴿وَإِن كَانَ رَجُلٌ يُورَثُ كَلَٰلَةً أَوِ ٱمْرَأَةٌ وَلَهُۥٓ أَخٌ أَوْ أُخْتٌ فَلِكُلِّ وَٰحِدٍ مِّنْهُمَا ٱلسُّدُسُ فَإِن كَانُوٓا۟ أَكْثَرَ مِن ذَٰلِكَ فَهُمْ شُرَكَآءُ فِى ٱلثُّلُثِ﴾ [النساء : ١٢] .

فالأخ ( أو الأخت ) لأم له السدس ١/ ٦ .

فإن كانا اثنين ( ذكرين ، أو أنثيين ، أو ذكرًا وأنثى ) فلكل واحد منهما : ١/ ٣ ÷ ٢ = ١/ ٣ × ١/ ٢ = ١/ ٦ .

وإن كانوا ثلاثة فلكل واحد منهم : ١/ ٣ ÷ ٣ = ١/ ٣ × ١/ ٣ = ١/ ٩ .

وإن كانوا أربعة فلكل واحد منهم : ١/ ٣ ÷ ٤= ١/ ٣ × ١/ ٤ = ١/ ١٢ .

وإن كانوا خمسة فلكل واحد منهم : ١/ ٣ ÷ ٥= ١/ ٣ × ١/ ٥ = ١/ ١٥ .

وإن كانوا ستة فلكل واحد منهم : ١/ ٣ ÷ ٦ = ١/ ٣ × ١/ ٦ = ١/ ١٨ . . .

وهكذا بزيادة ٣ في المخرج ( المقام ) كلما زادوا واحدًا .

**٤ـ فريق الأخوات لأبوين أو لأب** : قال تعالىٰ : ﴿وإن امرؤ هلك ليس له ولد وله أخت فلها نصف ما ترك﴾ ( . . . ) ﴿فإن كانتا اثنتين فلهما الثلثان مما ترك﴾ [النساء : ١٧٦] . فالأخت لأبوين أو لأب لها النصف ١/ ٢ ، والأختان فأكثر لهن الثلثان . ويقال هنا في الأخوات ما قلناه هناك في البنات .

**٥ـ فريق الأولاد الذكور ( البنين )** : الأولاد الذكور يرثون باعتبارهم عَصَبةً بالنفس ، وهم الذين يرثون الباقي بعد أصحاب الفروض ( النسب المنصوصة ) . وهؤلاء ينقص نصيب كل واحد منهم كلما زاد عددهم . فإذا كان هناك ابن واحد أخذ الباقي كله ، وإن كان هناك اثنان أخذ كل منهما نصف ١/ ٢ الباقي ، وإن كانوا ثلاثة أخذ كل منهم ثلث ١/ ٣ الباقي . . . وهكذا بزيادة واحد في المخرج ( المقام ) كلما زاد العدد واحدًا .

**٦ـ فريق الأولاد الذكور والإناث** : الأولاد إذا اجتمع فيهم ذكور وإناث ، فإنهم يرثون وفق نظام العَصَبة بالغير ، للذكر منهم مثل حظ الأنثيين . وينقص نصيب كل واحد منهم كلما زاد عددهم . فإذا كان هناك ابن وبنت ، قسم الباقي من التركة أثلاثًا ، وأخذ الابن الثلثين ، والبنت الثلث .

**ما ينبني على نظام الفريق :**

١ـ نقصان نصيب كل فرد من أفراد الفريق كلما زاد عدد هؤلاء الأفراد ، باستثناء واحد فقط يتعلق بفريق الإخوة لأم ، لدى الانتقال من فرد واحد إلى اثنين .

٢ـ قد ينقص النصيب الفردي لفريق قريب عن النصيب الفردي لفريق بعيد ، فيرث الأبعد في هذه الحالة أكثر من الأقرب .

مثال : توفي شخص عن خمس أخوات شقيقات وأختين لأم :

للأخوات الشقيقات : ٢/٣ = ٢ × ٥ ÷ ٣ × ٥ = ١٠/١٥ = ٢٠/٣٠ ، للواحدة : ٢٠/٥ = ٤ أسهم .

للأختين لأم : ١/٣ = ١× ٥ ÷ ٣ × ٥ = ٥/١٥ = ١٠/٣٠ ، للواحدة ١٠/٢ = ٥ أسهم .

فالأخت الشقيقة أخذت ٤ أسهم ، بينما أخذت الأخت لأم أكثر منها : ٥ أسهم! هذا مع أن نصيب فريق الأخوات الشقيقات أعلى من نصيب فريق الأخوات لأم ، فالأول ٢/٣ والآخر ١/٣ ، ولكن المزاحمة في الفريق الأول أعلى منها في الفريق الآخر .

٣ـ بل قد يرث البعيد ويحرم القريب ، حسب بعض المذاهب الإرثية . ففي زوج ، وأم ، وإخوة لأم ، وإخوة لأبوين :

| | |
|---|---|
| للزوج : | ١/٢ = ٣/٦ . |
| للأم : | ١/٦ = ١/٦ |
| للإخوة لأم : | ١/٣ = ٢/٦ |
| المجموع | = ٦/٦ . |

الإخوة لأبوين ، وهم عَصَبة ، لم يبق لهم شيء على مذهب الحنفية

والحنابلة . وعلى مذهب المالكية والشافعية يشتركون مع الإخوة لأم ، على نظامهم ، في فرض الثلث ١ / ٣ ، بالتساوي بين الذكور والإناث .

المهم هنا أن المذهب الأول ورَّث البعيد وحرم القريب ، والمذهب الآخر ورَّث البعيد والقريب بالتساوي ، مع أن الأصل في الميراث أن يرث القريب أكثر من البعيد . وإذا كان ثمة حرمان فليحرم البعيد ليرث القريب .

وهذه المسألة التي ذكرناها هي المسألة المعروفة عند علماء الميراث بالمسألة المشتركة ، ولها أسماء أخرى . وفيها فريقان : فريق أصحاب الفروض ، وفريق العَصَبة ، والأصل أن أصحاب الفروض مقدمون في الإرث على العَصَبة .

**كيفية معالجة غرائب الميراث :**

أود أن أبين أولاً أن لفظ « غرائب » لفظ مستخدم عند علماء الميراث ، ثم أقول :

١ـ لولا نظام العَصَبة بالغير في الميراث لربما ورثت البنت وحرم الابن ، أو ورثت البنت أكثر من الابن . فنظام العصبة بالغير ( فريق البنين والبنات ) ساعد على توريث الأولاد بشكل منصف . قال تعالىٰ : ﴿ يُوصِيكُمُ ٱللَّهُ فِيٓ أَوۡلَٰدِكُمۡۖ لِلذَّكَرِ مِثۡلُ حَظِّ ٱلۡأُنثَيَيۡنِۚ ﴾ [النساء : ١١] . وهذا لا يتحقق إلا إذا عدلنا في البنات عن نظام الفرض إلى نظام التعصيب ، في حال اجتماع البنين والبنات .

ومثل هذا يقال في فريق الإخوة والأخوات لأبوين ، أو لأب .

وفي المسألتين العمريتين عدل العلماء عن إعطاء الأم ثلث التركة إلى ثلث باقي التركة ، بعد الزوج أو الزوجة ، لكي لا يرث الأب أقل من الأم ، بل حتى يرث ضعف الأم . وهذا معناه أن حصة الأبوين وزعت

بينهما حسب نظام العصَبة بالغير .

فنظام الفريق يمنع من طغيان بعض الورثة على بعض ، ويحقق التوازن والتزاحم بين مجموعات الورثة .

٢ـ لولا نظام التشريك ، في المسألة المشتركة ، لورث البعيد وحرم القريب . فنظام التشريك ساعد على توريث الإخوة لأبوين مع الإخوة لأم ، ولو على أساس التساوي بين القريب والبعيد .

٣ـ في الحالات النادرة التي يترتب عليها توريث البعيد وحرمان القريب ، أو توريث البعيد أكثر من القريب ، يمكن تصحيح الوضع بإحدى الطرق التالية :

١ ) **الحجب** : حجب البعيد لتوريث القريب .

٢ ) **التسوية** : كما في المسألة المشتركة .

٣ ) **المفاضلة** : بين القريب والبعيد وفق معيار إرثي مقبول . ففي بنت وبنت ابن ، تأخذ البنت النصف ١/ ٢ ، وتأخذ بنت الابن السدس ١/ ٦ تكملة الثلثين ، حصة البنتين . ولم يوزع الثلثان بينهما بالتساوي ، للتفاوت في القرب . ومثله يقال في أخت لأبوين وأخت لأب .

كذلك في مسائل المحتاجة للتعصيب ، حرص علماء الميراث على أن لا يرث الذكر وتحرم أنثى أعلى منه درجة .

## لماذا بني الإرث على نظام الفريق ؟

قد يتعدد الوارث ، كالورثة الذين ذكرناهم لدى الكلام عن معنى نظام الفريق ، وهم البنات ، والأخوات ، والزوجات ، والأولاد . وقد لا يتعدد ، كالزوج ، والأب ، والأم .

فالزوجة لها الربع ١/ ٤ ، إذا لم يكن للزوج ولد ، سواء كانت واحدة

أو أكثر ، ذلك لأن الزوجات إذا بلغ عددهن أربعًا ، وكانت كل واحدة ترث الربع ١/ ٤ ، أتين على التركة كلها ، ولم يبق للورثة الآخرين شيء ، ولو كانوا أقوياء ، كالأولاد .

وكذلك البنت لها النصف ١/ ٢ ، فإذا كنَّ بنتين فأكثر فلهن جميعًا الثلثان ٢/ ٣ ، لا يزدن على ذلك ، مهما زاد عددهن . ولو أخذت الواحدة النصف ، فإنه يكفي أن يكون هناك بنتان لكي لا يبقى من التركة شيء للورثة الآخرين ، كالأب ، والزوج .

وضمن الفريق الواحد قد يتساوى الوارثون في القوة الإرثية ، كالأبناء ، فتكون أنصباؤهم متساوية . وقد لا يتساوون في القوة الإرثية ، أو في المزاحمة ، كالبنت وبنت الابن ، فيكون النصيب الفردي للوارث متفاوتًا ، فتأخذ البنت النصف ١/ ٢ ، وتأخذ بنت الابن السدس ١/ ٦ تكملة الثلثين ٢/ ٣ ، والثلثان هما حصة هذا الفريق من الإرث . وكذلك الأخت الشقيقة والأخت لأب .

وهذا التفاوت في مقدار الإرث سببه التفاوت في القرابة . قال السرخسي : « الميراث ينبني على الأقرب . قال تعالىٰ : ﴿ مِمَّا تَرَكَ ٱلْوَٰلِدَانِ وَٱلْأَقْرَبُونَ ﴾ [النساء : ٣٣] ، وزيادة القرب تدل على قوة الاستحقاق »[١] .

جدة في ١/ ٤/ ١٤٢٦هـ = ٩/ ٥/ ٢٠٠٥م .

* * *

(١) المبسوط ٢٩/ ١٣٩ .

# المشؤوم
# في علم الميراث

مقدمة : علم الميراث علم يتجلى فيه إعجاز القرآن ، بما يشتمل عليه من أساليب فنية أخاذة في توزيع الثروة التي يتركها الميت ، توزيعًا يقوم على مزيج دقيق من العدالة والكفاءة والسهولة .

## القريب المبارك والقريب المشؤوم : تأثير تعصيب الذكر للأنثى

**١ـ المبارك :**

مثال : الورثة : بنتان ، بنت ابن ، ابن ابن

البنتان : ٢/ ٣ فرضًا

بنت ابن

وابن ابن : ١/ ٣ تعصيبًا ( للذكر مثل حظ الأنثيين )

بنت الابن لا ترث شيئًا لولا ابن الابن ، لأن البنتين أخذتا الثلثين ، وهما « سقف » البنات . فابن الابن « مبارك » حسب تعبير علماء المواريث ، لأن وجوده كان نافعًا لها . ولو كان هناك ابن بدل ابن الابن كان الثلث الباقي له تعصيبًا ، ولم يكن لبنت الابن شيء ، لأن الابن أعلى منها درجة . ولو كان هناك أب بدل ابن الابن لكان الأمر كذلك ، ولم يكن لها شيء .

**٢ـ المشؤوم :**

مثال : بنت ، أب ، أم ، زوج ، بنت ابن ، ابن ابن

البنت : ١/ ٢ فرضًا = ٦/ ١٢

الأب : ١/ ٦ فرضًا = ٢/ ١٢

الأم : ١/ ٦ فرضًا =٢/ ١٢

الزوج : ١/ ٤ فرضًا = ٣/ ١٢

المجموع = ١٣/ ١٢ عائلة

بنت ابن

وابن ابن : لم يَبْقَ لهما شيء

بنت الابن لولا ابن الابن لورثت الـ ١/ ٦ ، وهو تكملة الثلثين حظ البنتين : ٢/ ٣ ـ ١/ ٢=٤/ ٦ ـ ٣/ ٦=١/ ٦ . فابن الابن « مشؤوم » حسب تعبير العلماء ، لأن وجوده أضرَّ بها .

وهنا قد يخطر في البال أن هذا الشؤم يمكن أن يزول بأحد أمرين :

١ـ أن تحتفظ بنت الابن بفرضها ١/ ٦ ، ويشترك معها فيه ابن الابن ، للذكر مثل حظ الأنثيين .

٢ـ أن تبقى بنت الابن على فرضها ١/ ٦ ، ولا يكون لابن الابن شيء ، باعتباره عاصبًا لم يبق له شيء .

فهذان حلان ، وإليك المناقشة :

**مناقشة الحل الأول : اشتراك العاصب في فرضها**

مع أن هذا الحل يؤدي إلى نفع الطرفين : بنت الابن ، وابن الابن ، وإن كان فيه شيء من الضرر ، إلا أنه لا يبلغ ضرر الحرمان . وهذا الشيء من الضرر يلحق بنت الابن ، لمشاركة ابن الابن لها في فرضها .

هذا الحل يمكن أن نذكر في حقه المآخذ التالية :

١ـ ابن الابن عاصب ، فيصير بموجب هذا الحل صاحب فرض ، إذ

يشترك مع بنت الابن التي هي صاحبة فرض .

٢ـ اختلاف حل المسألة بين المبارك والمشؤوم ، فابن الابن في مسألة القريب المبارك عاصب ، وفي مسألة القريب المشؤوم يصير صاحب فرض .

٣ـ تخليص وارثَيْن من الضرر من شأنه إلحاق الضرر بسائر الورثة ، لأنه يزيد في العَوْل ، بما يؤدي إلى نقص آخر في حظوظهم .

٤ـ العَوْل يتحمله أصحاب الفروض فيما بينهم ، ولا يقبلون أن يضاف إليهم عاصب . فأن يتخففوا من واحد أفضل لهم من أن يثقلوا بواحد . المهم أن يبقوا جميعًا في المزاحمة من أصحاب الفروض ، فإذا وجد واحد من أصحاب الفروض له علاقة خاصة بعاصب ، فليقتصر تأثير هذا العاصب عليه فقط دون غيره .

٥ـ إن الضرر والشؤم لا يقتصران على الحالات التي ذكرها العلماء ، إنما يمتدان إلى أكثر من ذلك . فالبنت إذا كانت واحدة لها النصف ، فإذا صارتا اثنتين نزل حظها إلى الثلث ، إذ تأخذان الثلثين ، فالبنت الثانية « مشؤومة » إذ أضرَّت بها ، وإن كان ضررَ نقصان لا ضرر حرمان . وكذلك إذا تعددت البنات ، أو تعدد الأبناء ، وكذلك إذا عصب الابن البنت وورثا معًا للذكر مثل حظ الأنثيين . فلو وجد أحدهما فقط كان إرثه أكبر ، وهكذا .

فإذا أمكننا استبعاد الضرر والشؤم هنا ، فكيف يمكننا استبعادهما في الحالات الأخرى المذكورة وأمثالها ؟

ومع ذلك فإنه قد يبدو لهذا الحل نظير في المسألة المشتركة ، وفق مذهب المشرِّكين ، إذ يشترك الإخوة لأبوين ، وهم عَصَبة ، مع الإخوة لأم ، وهم أصحاب فرض ، في فرضهم ، ولكن هناك اختلافًا يتمثل في

أن الإخوة لأبوين يشتركون ، في المسألة المشتركة ، في فرض الإخوة لأم ( دون غيره ) ، وليس في المسألة عَوْل ، ومن ثم فلا ضرر على سائر الورثة .

**مناقشة الحل الثاني : بقاء البنت على فرضها ولا شيء للابن**

هذا الحل لا يضرّ بالبنت ، لأنها تأخذ فرضها ، ولا يضر بالابن ، لأنه لم يبق له شيء أصلاً ، ولو عصب البنت وأضرها ، فإنه لن يستفيد هو شيئًا .

إلا أن على هذا الحل مآخذ :

١ـ اختلاف حل المسألة بين المبارك والمشؤوم ، فهو يعصب البنت في المبارك ، ولا يعصبها في المشؤوم .

٢ـ بينا أن الضرر والشؤم غير مقتصرين على هذه الحالات الخاصة المذكورة .

٣ـ هذا الحل يؤدي إلى أن ترث بنت الابن ، ولا يرث ابن الابن ، مع أنه في درجتها ، وهو من ناحية أخرى أقوى منها ، لأنه عاصب .

لكن قد يبدو هذا الوضع له نظير في المسألة المشتركة ، وفق المذاهب غير المشرِّكة ، حيث يرث الإخوة لأم ، ويحرم الإخوة لأبوين .

**النتيجة :**

١ـ الحل الأول : يخلّص اثنين من الضرر ، ليوقعه على سائر الورثة ، أو ليبقى على سائر الورثة .

٢ـ الحل الثاني : يورث وارثًا ، ويحرم آخر مثله ، بل أقوى منه .

٣ـ وبهذا يظهر أن حل العلماء على أساس التعصيب ، سواء أدى إلى نفع ، أو ضرر ، أو لا نفع ولا ضرر ، هو الحل الأمثل ، لأنه يعدل بين

وارثين ، فيرثان معًا ( حالة القريب المبارك ) ، أو يحرمان معًا ( حالة المشؤوم ) .

٤ـ وعلى بنت الابن أن ترضى بابن الابن ، فهو قابل لأن ينفعها كما أنه قابل لأن يضرها ، أو ألا ينفعها ولا يضرها . فالغنم بالغرم ، ولا يمكن ألا ترضى منه إلا بالغنم ، وأن تسخط منه بالغرم ، فهما كالشريكين .

* * *

## الميراث بين الذكور والإناث
## هل يليق أن نردّ على أعدائنا بأي كلام ؟

اطلعت اليوم على كتيّب من ٥٠ صفحة من القطع الصغير ، للدكتور صلاح الدين سلطان ، الأستاذ بكلية دار العلوم بالقاهرة ، بعنوان : « ميراث المرأة وقضية المساواة » ، نشرته دار نهضة مصر ١٩٩٩م ، في سلسلة : « التنوير الإسلامي » ، وبتقديم د . محمد عمارة وتقريظه . وهي محاولة للرد على الشبهات التي يثيرها أعداء الإسلام وخصومه على ميراث المرأة في الإسلام .

قسم المؤلف كلامه إلى أربعة مباحث : المبحث الأول في الحالات التي ترث فيها المرأة نصف الرجل ، والثاني في الحالات التي ترث فيها مثل الرجل ، والثالث في الحالات التي ترث فيها أكثر من الرجل ، والرابع في الحالات التي ترث فيها ولا يرث الرجل .

ومأخذي على الكتاب :

١ـ لم يحاول المؤلف تفسير هذا التفاوت في معاملة المرأة ، مع أن أهمية التفسير تفوق أهمية التقسيم بكثير . فلماذا ترث المرأة تارة نصف الرجل ، وتارة مثله ، وتارة أكثر منه ، وتارة تنفرد بالإرث دونه ، كما زعم ؟ فإذا كانت الحالة الأولى مفسَّرة بأن الرجل هو الذي ينفق على المرأة ، أي بالتكامل بين نظام الإرث ونظام النفقة ، فبماذا نفسر الحالات الأخرى ؟

٢ـ لم يبين المؤلف سرَّ تصريح القرآن بأن ﴿ لِلذَّكَرِ مِثْلُ حَظِّ ٱلْأُنثَيَيْنِ ﴾ مرتين في سورة النساء . فلماذا صرح القرآن بهذه الحالة ، ولم يصرح بالحالات الأخرى مثل هذا التصريح ؟ لقد أعطى القرآن الذكر مثل حظ الأنثيين في أربع حالات ، وأعطى الذكر مثل حظ الأنثى في حالتين فقط ؛ وصرح في الحالة الأولى بأن ﴿ لِلذَّكَرِ مِثْلُ حَظِّ ٱلْأُنثَيَيْنِ ﴾ ، ولم يصرح في الحالة الثانية بأن « للذكر مثل حظ الأنثى » .

٣ـ ذكر المؤلف أن هناك أربع حالات فقط ترث فيها المرأة نصف الرجل ، وهناك أضعاف هذه الحالات ترث فيها مثله أو أكثر منه ( ص١٠ ) . هل يعقل ذلك ، والمؤلف وصحبه من دعاة إعمال العقل ، في ضوء تصريح القرآن بأن ﴿ لِلذَّكَرِ مِثْلُ حَظِّ ٱلْأُنثَيَيْنِ ﴾ ؟ لو كان ما يقوله الكاتب صحيحًا لجاء التعبير بأن « للأنثى مثل حظ الذكرين » ، فهل يصدق الناس كلام الله أم كلام الكاتب وأنصاره في « التنوير الإسلامي » ، الذين يقولون : إن الحالات التي لا يكون فيها للذكر مثل حظ الأنثيين أضعاف أضعاف ( بتكرار لفظ أضعاف ) الحالات التي يكون فيها للذكر مثل حظ الأنثيين ؟ لقد زعم الكاتب ، ومعه د . محمد عمارة ، أن من بين ٣٠ حالة هناك ٤ حالات فقط يرث فيها الذكر مثل حظ الأنثيين! هل أخطأ ربنا التعبير ، وأصاب سلطان وعمارة وعلماء التنوير ، في الشرح والتفسير ؟ أعوذ بالله .

٤ـ احتج المؤلف بمسائل خلافية ، ولم يحسن اختيار الآراء ، فبدل أن يحل لنا مشكلة ، أضاف مشكلة أخرى . فذكر حالات ترث فيها الأخت لأم ولا يرث فيها الأخ الشقيق ( ص٢٥ ) ، أو يرث فيها الأخ الشقيق مثل الأخت الشقيقة ( ص ٢٨ ) أو أقل ( ص ٣٧ ) ، أو يرث فيها الابن أقل من البنت ( ص٣٥ ) ، أو يرث فيها الأخ أقل من الأخت

( ص٣٥ ) . أما كان يجدر ذكر هذه الحالات ضمن الغرائب[١] ، والبحث عن اجتهاد شرعي ملائم في حقها ، بدل الاحتجاج بها لرأيه ؟

٥ـ للمؤلف كتاب ثانٍ بعنوان : « محاضرات في الميراث والوصية » ١٩٩٢م ، لم أطلع عليه ؛ وكتاب ثالث بعنوان : « نفقة المرأة وقضية المساواة »[٢] ، صدر أيضًا في سلسلة « التنوير الإسلامي » ، وبتقديم د . محمد عمارة ، أكمل فيه صاحبه ، في الجزء الأخير من الكتاب ، مشواره في ميراث المرأة ، وذكر فيه أن الأنثى تصير أحظى[٣] كثيرًا من الذكر ( ص٦٦ ) ، إذا ما أخذت النفقة بعين الاعتبار . وقد سبقه إلى هذا عدد من الكاتبين المعاصرين في الميراث . وإني أخشى ، بهذا المنطق ، أن تتقلب علينا الشبهة من شبهة ظلم الأنثى إلى شبهة ظلم الذكر !

٦ـ ذكر المؤلف أن حق المرأة في الميراث لم يقف فيه على دراسة علمية متأنية تعالجه معالجة موضوعية ( ص١٠ ) . وقد سبق لي أن طرحت هذا الموضوع في عدة مواضع من كتاباتي عن الميراث ، وفي الصحف ، مبسطًا ، ومعترضًا على من يدعي أن المرأة قد ترث في الإسلام أكثر من الرجل ، معتمدًا في ذلك على أمثلة أو مسائل إرثية ، تكون فيها المرأة أقرب إلى المتوفى من الرجل ، كأن تكون المقارنة بين الزوج والبنت ، أو بين العم والبنت ، مع أن المقارنة يجب أن تكون بين الزوج والزوجة ، أو بين الابن والبنت ، أو بين العم والعمة . . . إلخ ، أي يجب أن تكون المقارنة بين ذكر وأنثى متساويَيْن في درجة القرابة ، وهذا ما فعله القرآن في آيات الميراث[٤] .

---

(١) انظر كتابي علم الفرائض ، ص١٦٤ .

(٢) ٧٠ صفحة من القطع الصغير .

(٣) أكبر حظًا .

(٤) انظر سورة النساء .

إن كلام العلماء القدامى أفضل وأدق من كلام المعاصرين ، ولكن المؤلف استعجل التأليف والنشر ، ولم يطلع على كلامهم الذي بيناه في عدة مواضع أخرى .

وأخيرًا كنت أتمنى من الدكتور محمد عمارة ألا يقرظ كتابًا لم يفهمه ، لأنه لا يدخل في اختصاصه . فهذا توريط لدار النشر وللقراء معًا .

* * *

# الباب السادس

# أوقاف

# الإرصاد
# هل يختلف عن الوقف ؟

الوقف كما هو معلوم هو حبس الأصل الموقوف وتسبيل منفعته ( أو ريعه أو غلته ) ، أو التصدق بها . يقال : وقف الأرض ، ولا يقال : أوقفها ، فهذه لغة رديئة . هل يبقى الموقوف على ملك الواقف ، أم يصبح ملكًا لله ، أم للموقوف عليهم ؟ ثلاثة آراء فقهية . والوقف يكون لصالح الغير ، الذرية أو الفقراء . هل يجوز أن يقف الإنسان على نفسه ؟ منعه الجمهور وأجازه بعض العلماء . ولا شيء يمنعه ، ولكنه كالوقف الذري أو الأهلي ليس فيه معنى الصدقة ، كما في الوقف الخيري . ويجوز الوقف على جهة معينة ، كالمدارس والقضاء والفقراء ، كما يجوز على شخص معين . وشروط الواقف يجب العمل بها ، وأجاز بعض العلماء مخالفتها إلى ما هو أصلح .

هذه هي خلاصة الوقف ، أما الإرصاد فهو في اللغة من : أرصد ، أي أعدّ . وربما يجوز أن يقال : رصد ، وهذا بخلاف الوقف إذ يقال : وقف ، ولا يقال : أوقف . وهذه العبارة « الإرصاد » مستخدمة في عصرنا هذا في مجال المالية العامة ، فيقال : أرصد ( أو رصد ) الحاكم هذه الاعتمادات المالية ، وهي مبالغ محددة في الميزانية ، لغرض الصحة أو التعليم أو التدريب . . . إلخ . وفي الحديث : « ما يسرني أن عندي مثل أُحُدٍ ذهبًا ، تمضي عليّ ثالثة[1] وعندي منه دينار ، إلا شيئًا

(١) ثلاث ليال .

( وفي رواية : شيء ) أَرصده ( أو أُرصده ) لدَين ، إلا أن أقول به في عباد الله هكذا وهكذا وهكذا : عن يمينه وعن شماله ومن خلفه »[١] .

وعن ابن سيرين أنهم كانوا يرصدون العين[٢] في الدَّين ، ولا يرصدون الثمار في الدَّين[٣] ، يعني أنهم كانوا في الزكاة يسقطون الديون التي عليهم من المال الباطن[٤] دون المال الظاهر[٥] ، وفي هذا خلاف فقهي ليس هذا موضع بيانه . وعن عمر رضي الله عنه أنه جعل أرض العنوة فيئًا ، وأرصدها للمسلمين إلى يوم القيامة[٦] .

والإرصاد في الاصطلاح الفقهي هو تخصيص الدولة غلة بعض أراضي بيت المال لبعض مصارفه[٧] . فالإرصاد هنا هو بمعنى الإرصاد الحديث الذي تكلمنا عنه آنفًا ، مع ملاحظة لفظ « الغلة » في التعريف . فالإرصاد الحديث يفيد تخصيص مبلغ واحد ، أما الإرصاد الفقهي فهو تخصيص مبلغ جارٍ ناشىء عن أصل ، أي عن مال له غلة أو ريع .

أما قول الحنفية بأن الإرصاد تخصيص غلة وقف لسداد ديونه التي صرفت في إعماره ، فهذا لا يختلف في الحقيقة والجوهر عن أقوال غيرهم من الفقهاء[٨] .

ويذكر الفقهاء أن هناك رأيين مختلفين في الإرصاد : رأي بأن الإرصاد

---

(١) صحيح البخاري ٨/ ١١٧ ، وانظر أيضًا ٨/ ٧٤ و٩/ ١٠٢ .
(٢) النقود .
(٣) الأموال لأبي عبيد ص٦١١ ، وسنن البيهقي ٤/ ١٥٠ .
(٤) العين .
(٥) الثمار .
(٦) الاستخراج لابن رجب ص١٨ و٢٢ .
(٧) الموسوعة الفقهية الكويتية ٣/ ١٠٧ .
(٨) قارن الموسوعة ٣/ ١٠٧ و١١١ .

وقف ، ورأي بأنه ليس وقفًا . ذكر ابن عابدين ٣/ ٢٦٦ أن « الإرصاد ليس وقفًا حقيقةً ، لعدم ملك السلطان ، بل هو تعيين شيء من بيت المال على بعض مستحقيه » . وقول ابن عابدين فيه نظر ، لأن الملكية في الإسلام ثلاثة أنواع : ملكية خاصة ، وملكية حكومية ، وملكية عامة . فالسلطان لا يملك ما هو عام ، ولكنه يملك ما هو حكومي ويتصرف فيه تصرف الأفراد في أملاكهم الخاصة ، وذلك بالنيابة عنهم .

وعلى هذا يكون الإرصاد من الدولة ، والوقف من الأفراد . وهذا التمييز لا يجعل الإرصاد خارجًا عن الوقف ، بل يبقى ضربًا من ضروبه . والإرصاد يشبه إقطاع المنفعة ، فالإقطاع نوعان : إقطاع تمليك ، وهذا لا يشبه الإرصاد ، وإقطاع منفعة أو خراج أو غلة . وهذا الإقطاع وإن كان مؤقتًا ، فإن الوقف يمكن أن يكون كذلك مؤقتًا غير مؤبد ، عند بعض الفقهاء . وذهب بعض الكاتبين إلى أن الفرق بين الإرصاد وإحياء الموات أن في الإحياء تمليكًا للعين والمنفعة ، بخلاف الإرصاد . وهذا غير صحيح ، لأن الإحياء قد يكون من شأنه تمليك المنفعة دون العين[١] .

ولم يجز العلماء أن يرصد الإمام شيئًا من المال العام على نفسه أو على ذريته ، فهذا يعني تحويل مال الدولة إلى مال خاص ، أي هو ضرب من النهب والغلول . وربما لجأ بعض المتنفذين إلى وقف أموالهم الخاصة ، لحمايتها من مصادرة متوقعة ، ولا سيما إذا تراكمت بطرق غير مشروعة . يساعدهم على ذلك الأخذ بالرأي الفقهي القائل ببقاء الوقف على ملك صاحبه ، أو القائل بتأقيت الوقف أو بإمكان الرجوع عنه . وعندئذ يكون الوقف أو الإرصاد تحايليًا أو صوريًا غير حقيقي .

ويمثل الفقهاء لمال الإرصاد بالأرض التي فتحها المسلمون عَنْوة ،

---

(١) قارن حولية البركة ، رمضان ١٤٢٢هـ ، ص١١ و١٢ .

لأنها تصير ملكًا لبيت المال . فلا يجوز للإمام أن يرصد أرضًا مملوكة ملكًا خاصًا ، كأرض الحوز ، ولا أرضًا مملوكة ملكًا عامًا مباحًا لجميع المسلمين . كما لا يجوز وقف أموال الزكاة على جهاتها ، لما فيه من التحجير على الفقراء[1] ، لأن هذا يعني حصول الفقراء على ريع المال فقط ، مع أن حقهم أن يحصلوا على الأصل نفسه .

وبما أن الإرصاد نوع من الوقف ، فيجوز أن يكون على جهات أو على أشخاص ، ما دام ذلك في نطاق المصالح العامة .

وإذا كان المُرْصَد أقل من أن يسد جميع الحاجات ، قدِّم من هو أحق . وإذا استووا في الأحقية قدم من هو أحوج . وإذا استووا في الحاجة قدم من هو أكبر سنًا . وأضيف بأنهم إذا استووا في كل شيء قسم المرصد بينهم بالتساوي .

وقد ذكر أحد الكاتبين أن الهدف من كلامه في الإرصاد هو النظر في إمكانية توسعة مجاله وعدم اقتصاره على ولي الأمر ، أو على أراضي بيت المال أو إيراداته[2] . ولا أدري ما الفائدة من هذا الكلام ، لأن هذا يعني الرجوع إلى الوقف ، حيث يمكن أن يكون الواقف غير ولي الأمر ، وأن يقف أملاكًا خاصة . يقول الكاتب : « أما إذا طبق الإرصاد في الأموال الخاصة التي يرصدها الأشخاص جائزو التصرف ، فما حكم ذلك الرصد شرعًا » ؟[3] .

ثم تعرض الكاتب نفسه إلى مقارنة الإرصاد عند المسلمين بالترست Trust عند الغربيين . ولكن كلامه عن الترست لم يكن كافيًا للبناء عليه .

---

(١) الذخيرة ٦/ ٣٣٧ .
(٢) حولية البركة ، ص١٠ و٢٧ .
(٣) حولية البركة ، ص٢٨ .

فهو مجرد استعراض سريع لما وقع تحت يده من مفاهيم عاجلة وغامضة ، ومن غير بيان المرجع ، ولا بيان العلاقة بالإرصاد . وقال : « إن فكرة الترست تدور حول تخصيص أموال ، يتحول بعضها إلى أصول غير منقولة تدرّ عائدًا ، وبعضها نقود معدَّة للاستثمار ، مع تحديد مستفيد معين أو جهات ذات أغراض معنوية ( غير هادفة للربح ) » . أقول إن بعض العلماء أجازوا وقف المنقول ، وبعضهم الآخر أجازوا وقف النقود . ولكن الكاتب يبدو أنه يبحث في الإرصاد ، قبل أن يبحث في الوقف ويتمكن منه .

ثم إنه سمى ناظر الإرصاد أو الوقف باسمه الأجنبي : « الترستي Trustee » ، وقال إنه يقوم بالإدارة إما بحصة من الربح أو بحصة من الموجودات أو في مقابل أجرة أو على سبيل التبرع ( الإبضاع ) . هل هذا فعلاً هو نظام الترستي عندهم ؟ يبدو أن غرض الكاتب من البحث هو أن تقوم المصارف الإسلامية بوظيفة مدير الاستثمار[١] . ثم قال : « إن تطبيق الإرصاد تحت مظلة الترست يتجاوز الأنظمة التي ألغت الوقف » ( ص٣٥ ) ، أي إنها عودة إلى الوقف بطريق الحيلة ، وتحت مظلة غربية .

والخلاصة أن الإرصاد ضرب من الوقف ، وكون الإمام هو الواقف لا يخرجه عن الوقف . والخلاف في الإرصاد كالخلاف في الوقف ، من حيث الملكية ، والتأقيت ، والشروط . ومن قال إن الإرصاد غير الوقف فإنه ربما يريد التحايل على أحكام الوقف تحت اسم الإرصاد .

إن على من يكتب في الأوقاف عند غير المسلمين أن يتعرض إلى ثلاثة أنواع منها ، هي : Trust و Endowment و Foundation ، وأن يميز بينها

---

(١) حولية البركة ص٣٢ .

بوضوح . وحتى الآن لم أجد من كتب في هذا كتابة واضحة وعميقة ومفيدة .

* * *

# هل يجوز لناظر الوقف
# أن ينزل عن وظيفته لقاء مبلغ من المال ؟

تنقل لنا كتب الفقه الحنفي أن في المسألة قولين : قولاً بالجواز ، وقولاً آخر بالمنع . ويرى المجيزون الجواز : « قياسًا على ترك المرأة قسمتها لصاحبتها »[1] ، أو قياسًا على الخُلع ، وأن « عدم جواز الاعتياض عن الحق ليس على إطلاقه »[2] ، وأنه قد « جرى العرف بالفراغ بالدراهم » . واستدل بعضهم للجواز بنزول سيدنا الحسن بن سيدنا علي ، رضي الله تعالىٰ عنهما ، عن الخلافة لمعاوية ، على عِوَض .

أما المانعون فقد ذهبوا إلى أن القياس على الخلع قياس مع الفارق[3] ، وأن « الحقوق المجردة لا يجوز الاعتياض عنها ، كالاعتياض عن حق الشفعة »[4] ، وقالوا بأن جريان العرف بمصر على الفراغ بدراهم لا يخفى ما فيه ، وأن « العرف لا يعارض النص » ، وأنه « لو نزل ، وقبض المبلغ منه ، ثم أراد الرجوع عليه ، لا يملك ذلك ، ولا حول ولا قوة إلا بالله العلي العظيم »[5] ، وأن « المال الذي يأخذه

---

(١) حاشية ابن عابدين ٤/ ٥١٩ .
(٢) نفسه ٤/ ٥٢٠ .
(٣) البحر الرائق ٥/ ٢٥٤ .
(٤) نفسه ٥/ ٢٥٣ .
(٥) نفسه .

النازل عن الوظيفة رشوة ، وهي حرام بالنص » . ولا أدري مدى صحة خبر سيدنا الحسن ، وأترك التحقيق في صحته لعلماء الأحاديث والأخبار .

كنت أتمنى أن يكون رأي المانعين لا يوجد ما يخالفه ، ذلك لأن الجواز إنما يفتح الباب للفساد الإداري والوظيفي ، إذ يفتح باب بيع وشراء المناصب الإدارية والوظائف العامة والخاصة ، وهذه كبيرة من الكبائر المالية ، والله أعلم .

* * *

# الأوقاف النامية
# هل هي فكرة ممكنة ؟

صاحب الفكرة هو الدكتور محمد بوجلال الذي نشرها في مقال للمناقشة بعنوان « نحو صياغة مؤسسية للدور التنموي للوقف : الوقف النامي » ، في مجلة « دراسات اقتصادية إسلامية » ، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، البنك الإسلامي للتنمية ، المجلد ٥ ، العدد ١ ، ١٤١٨هـ = ١٩٩٧م .

ويدعو في هذا المقال إلى إنشاء أوقاف نقدية نامية ، على شكل أسهم قابلة للتداول ، أو على شكل ودائع وقفية حالَّة ( تحت الطلب ) ، بحيث تعمل المؤسسة الوقفية شركة مساهمة أو مضاربًا كالبنك الإسلامي ، أو رب مال يستثمر في تمويل القطاعات الاقتصادية . وما ينشأ من نماء يقتطع منه احتياطي ، لا بغرض الحفاظ فقط على الأصول الوقفية النقدية فحسب ، بل أيضًا بغرض تنمية هذه الأصول ومضاعفتها .

لا يبدو أن هناك مشكلة في قبول الأوقاف النقدية ، لأن بعض الفقهاء يرونها جائزة ، وإن كان الأصل أن تكون الأوقاف أصولاً ثابتة عقارية أو منقولة .

غير أن المشكلة الأولى التي تحتاج إلى دراسة هي تنمية أصول الأوقاف ، والمعروف فقهًا هو مجرد المحافظة عليها فقط . وكذلك هناك مشكلة ثانية وهي أن الوقف هنا في حالة الودائع الوقفية المصرفية هو وقف حالّ ( تحت الطلب ) ، والمعروف أن الأصل في الوقف أن يكون

مؤبدًا ، وأجاز بعض الفقهاء أن يكون مؤقتًا ، لكن لم ينقل إلينا أن فقيهًا أجاز أن يكون الوقف حالاً . يمكن القول إنه حالّ هنا بالنسبة للواقف ، ولكنه مؤبد بالنسبة للموقوف عليهم . قد يقال هنا إن الواقف إذا سحب وديعته الوقفية فماذا يكون قد وقف ؟ يبدو أن المقصود هنا بالوقف ما تساعد عليه هذه الودائع من تكوين عوائد تستخدم في إحداث الأصول الوقفية وتنميتها . فالوقف هنا ما تنازل عنه الواقف من عائد أو ربح .

والمشكلة الثالثة هي أن الوقف هنا يمارس وظيفة اقتصادية ، والمعروف أن الوقف ذو وظيفة اجتماعية خيرية . فهل يمكن أن ينهض الوقف بهذه الوظيفة ، أم إنها من نصيب مؤسسات أخرى غير الوقف ؟ هذا مع التسليم بأن الوقف يجب أن يدار إدارة اقتصادية في جميع الأحوال .

ورد في المقال أن الاقتراح يسمح للناظر باقتطاع اهتلاك واحتياطي ، وبمراعاة قواعد المحاسبة . لكن هذا حاصل بدون الاقتراح أيضًا ، والفرق بين المعروف والمقترح هو اقتطاع احتياطي من غلة الوقف ( بمقدار ثلث الغلة ) لزيادة الأصول الوقفية . أما اقتطاع احتياطي من هذه الغلة للمحافظة على هذه الأصول فهذا لا شيء فيه .

كما ذكر صاحب المقال أن اقتراحه يصادم شروط الواقف . ولكن هذا غير وارد ، لأن شروط الواقف يمكن تغييرها إذا ما تم قبول الاقتراح .

وذكر أيضًا أن الاقتراح يساعد على توظيف أموال اليتامى ، وهذا غير وارد من ناحيتين : الأولى أن هذه الأموال يمكن تنميتها بدون هذا الاقتراح ، والثانية أن الفقهاء يشترطون في أموال اليتامى تعظيم العائد ، والعائد في ظل الاقتراح ضعيف ، وعدم جواز التبرع ، والوقف تبرع ، واستخدام صيغ استثمارية آمنة ، وربما لا تكون الصيغ في ظل الاقتراح كذلك .

رأى الدكتور التجاني عبد القادر أحد المشاركين في الحوار أن العقارات الموقوفة قد تتضاعف قيمتها نتيجة ارتفاع أسعارها ، وهذا يشبه فكرة الأوقاف النامية . لكن المضاعفة هنا مقصودة ، وهناك غير مقصودة .

ورأى الدكتور سعد اللحياني أن الوقف النقدي أجازه من أجازه بغرض منح قروض حسنة . لكن قد يمكن إضافة أغراض أخرى ، ما المانع ؟

وتوصل المشاركون ، ومنهم الدكتور عبد الله قربان التركستاني ، والدكتور عبد العظيم إصلاحي ، بالإضافة إلى الدكتور التجاني والدكتور اللحياني ، إلى التساؤل عما إذا كان يجوز للواقف أن يشترط في عقد الوقفية أن تقتطع الغلة جميعها ، لمدة خمس سنين مثلاً ، لزيادة الأصول الوقفية ، قبل البدء بتوزيع صافيها على المستفيدين . وهل يجوز للواقف أن يشترط نصف الغلة لزيادة الأصول مثلاً ، والنصف الآخر يوزع على المستفيدين ؟ وهل يجوز تنمية الأصول الوقفية ومضاعفتها ، بدون الرجوع إلى الواقف ، بدعوى أن هذا من المصلحة الاقتصادية ؟

* * *

# الصناديق الوقفية
# في مجال التأمين التعاوني

هناك اقتراح مفاده إنشاء صندوق وقفي يقوم بدوره بإنشاء شركة مساهمة للتأمين التعاوني . ويبحث أصحابه عن آراء المختصين في مثل هذا الصندوق ، هل هو ممكن ؟

يبدو لي أن هذا الاقتراح غير قابل للتطبيق ، لا نظريًا ولا عمليًا . فمن الناحية النظرية أرى أن الوقف عمل خيري ، يدار اقتصاديًا ، وأن التأمين التعاوني عمل اقتصادي ، وأن الوقف يقوم على التبرع ، وأن التأمين التعاوني يقوم على المعاوضة . ذلك لأن التبرع هو أن يدفع الغني ويقبض الفقير ، وفي التأمين التعاوني يدفع الغني ويقبض الغني المشترك ، ولا يقبض غيره ، ولو كان فقيرًا محتاجًا . وكيف تصلح شركة المساهمة للتأمين التعاوني ، إنها تصلح للتأمين التجاري .

ومن الناحية العملية فإن إدخال الوقف على التأمين أمر غير اقتصادي ، وفيه غموض وتعقيد . فهل أموال الوقف ستستثمر في التأمين أم في غير التأمين ؟ وهل سيكون الريع مجزيًا ؟ وهل أموال التأمين سيكون لها صلة بأموال الوقف ؟ ألا تتداخل الأجهزة الإدارية للتأمين مع الأجهزة الإدارية للوقف ؟ ألا تتعدد هذه الأجهزة وتكون ذات كلفة باهظة ؟

إذا كانت هناك جماعة تريد التأمين ، يمكنها إنشاء جمعية أو شركة ، لتحقيق أغراضها ، فما معنى إدخال الوقف على هذه الجمعية أو الشركة ؟

وما معنى أن تكون هذه الجمعية أو الشركة تحت مظلة الوقف ؟

إن الوقف يصلح للمصالح الخيرية التي يستفيد منها الفقراء ، وللمصالح العامة التي يستفيد منها الفقراء والأغنياء ، ولا يصلح للمصالح الاقتصادية التي يستفيد منها الأغنياء فقط ، وإن دخول الوقف في هذه المصالح الأخيرة يخرج الوقف عن وظيفته ، ويعقد الأمر ، ويزيد في التكلفة .

وعليه فلا أوصي بتنفيذ هذا الاقتراح ، لأنه لن يكون ناجحًا ، والله أعلم .

* * *

# الباب السابع

# البحث العلمي والتحكيم

# آفات البحث العلمي والتحكيم

**مقدمة :**

هذه ورقة عن البحث والتحكيم العلمي ، من حيث الإجراءات والفوائد والآفات ، رأيت أن هناك حاجة ماسة لطرحها وبحثها ، ولم أجد فيها بحثًا منشورًا بالعربية . وأرجو أن يساعد هذا الطرح الموجز على تخفيف الإجراءات ، وتقصير المدة ، وتعظيم الفوائد ، وعلاج الآفات .

**الكتابة والاستكتاب :**

قد يختار الباحث بحثًا يكتب فيه من تلقاء نفسه ، يختاره بناءً على قدراته وما يراه من حاجة إلى بحثه . فقد يجد أن موضوعًا معينًا تخلو منه المكتبة ، أو يستدعي إسهامًا على صعيد التطوير أو التنقيح أو الاستيعاب أو النقد أو التوضيح أو الاختصار أو إعادة الترتيب أو الجمع . . . إلخ . وقد يكتب الباحث في موضوع طُلب إليه الكتابة فيه من جهة ما : مركز بحث ، جامعة ، مجمع ، مؤتمر ، ندوة ، حلقة عمل . . .

ولكل من الكتابة والاستكتاب فوائد ومحاذير . ففائدة الكتابة اختيار الموضوع بحرية أكبر ، وقد يوفق باحث إلى اختيار موضوع مهم ، لا تتنبَّه إليه المراكز والهيئات ، وقد يحقق فيه سبقًا . وفائدة الاستكتاب أن المراكز والهيئات العلمية قد تتمتع بنظرة أشمل وأدق ، فتختار من الموضوعات ما هو جدير بالبحث والعناية . وقد يوفر الاستكتاب للباحث مكافأة مادية أكبر ، أو حضور مؤتمر أو ندوة ، أو صدور بحثه عن جهة علمية معتبرة .

أما محاذير الكتابة فربما تكمن في عدم رواج البحث في السوق الرواج الكافي ، ومن ثم عدم الحصول على مكافأة مادية مجزية . وتتمثل محاذير الاستكتاب في أن الباحث قد يضطر إلى الكتابة في بحث مكرهًا أو شبه مكره ، فلا ينسجم البحث مع قدراته ورغباته ، فيأتي مستواه دون المستوى المطلوب . كما أن الاستكتاب قد يحدّ من حريته ، عندما تطلب إليه تعديلات ، قد لا يكون راضيًا بها ، أو يكون قليل الرضا .

**البحوث ومشاريع البحوث :**

قد يقدم الباحث بحثًا مكتملاً إلى جهة علمية يطلب منها نشره ، وربما يطلب مكافأة عليه ، إذا كانت هذه الجهة تمنح مثل هذه المكافآت . فبعض الجهات قد تكتفي بالنشر فقط ، دون صرف أي مكافأة . وعندئذٍ تكون الفائدة هي نشر البحث بعد تحكيمه علميًا ، بغرض حصول الباحث على ترقية علمية ، إذا كان من أعضاء هيئة التدريس في إحدى الجامعات . وقد تكون الفائدة هي الحصول على سمعة علمية في الأوساط العلمية المختصة ، أو لدى الجمهور .

وقد يقدم الباحث مشروع بحث إلى جهة علمية ، يطلب الموافقة عليه ودعمه . وعندئذٍ فإن هذه الجهة تتفاعل مع الباحث طيلة المدة ، من وقت تقديم المشروع إلى وقت نشره . فقد تطلب إليه تنقيحات أو زيادات أو حذفًا أو الاطلاع على بعض المراجع . . .

وفائدة البحوث المكتملة أنها تكون واضحة للجهة العلمية منذ البداية ، لا جهالة فيها ولا غَرَر ، من حيث قبولها أو رفضها أو تحديد مبلغ مكافأتها . وفائدة مشاريع البحوث أنها تفسح مجالاً أكبر للجهة العلمية في التأثير على مجرى البحث .

أما آفة البحوث المكتملة فهي أنها قد تكون بعيدة عن اهتمام الجهة

العلمية ، كليًا أو جزئيًا ، ومن ثم فقد تنتهي إلى الرفض . وآفة مشاريع البحوث ، حتى لو كان المستكتبون من ذوي السمعة أحيانًا ، أنها قد لا تؤدي إلى نتائج مرضية . وقد تتورط الجهة العلمية في دفع قدر من المكافأة لا يستحقه البحث بعد اكتماله . وربما ينصرف همّ الباحث إلى المكافأة أكثر من البحث نفسه . وقد تصرف بعض الجهات للباحث قسمًا من المكافأة ، النصف مثلاً ، منذ التعاقد وقبل البدء بالمشروع ، أو بعد تقديم المشروع . ويلجأ بعض الباحثين إلى الانخراط في مشاريع أبحاث ، بغرض الحصول على هذا القسم من المكافأة ، وقد يتوقعون رفض بحوثهم . ولكنهم قد لا يستطيعون تكرار ذلك ، إلا إذا كان هناك تواطؤ بينهم وبين جهة الاستكتاب ، على سبيل تبادل المنافع الشخصية ، والتضحية بالمصالح العامة .

**باحثون معتدّون وباحثون يظهرون التواضع :**

قد يكون الباحث في بحثه عارفًا بقدر نفسه ، فلا يزيد عليه ولا ينقص منه ، وتظهر ثقته بنفسه في البحث ، ومقدرته على الدفاع عن أفكاره ، وربما يبدو معتدًا في بعض الأحيان .

وهناك بالمقابل باحثون يتظاهرون بالتواضع الزائد على الحد ، فيذكرون في مقدمة بحثهم أنهم لن يضيفوا شيئًا ( كذا ) ، وأن بحثهم ليس فيه أي جديد ( كذا ) ، وأن أفكارهم ليست من عندياتهم . . . إلخ .

فربما صادف البحث الأول محكمًا يغتاظ من الباحث المعتدّ ، فيحكم على بحثه بالإعدام . وربما صادف البحث الآخر محكمًا يبتهج لهذا التواضع ، وربما يجد ثناءً عاطرًا في البحث على الباحثين الذين سبقوه ، وربما كان المحكم واحدًا منهم ، فتجد هذا المحكم عندئذٍ مندفعًا لقبول البحث ، ولو كان تافهًا .

وهذه أعظم آفة من آفات البحث العلمي ، ذلك أنها تؤدي إلى ترويج التواضع المزيف ، والبحوث التافهة ، وتثبط باحثين أمناء يعرفون للبحث قدره .

**بحوث أمينة وبحوث خائنة : الإشارة إلى المراجع الحديثة :**

يلاحظ كثيرًا ، ولا سيما في البحوث الشرعية ، أن كثيرًا من الباحثين يكررون بحوث غيرهم ، فلا تكاد تجد فيها أي إضافة . وكل منهم يزعم أو يدعي أو يتظاهر بأنه رجع إلى المراجع الأصلية ، وربما لا يكون قد رآها ، فضلاً عن أن يرجع إليها .

والأنكى من ذلك أنه لا يشير إلى المراجع الحديثة التي عالجت موضوعه من قبل ، وربما استفاد منها في معرفة المراجع الأصلية بأجزائها وصفحاتها ، ولكنه للأسف لا يشير إليها جحودًا ونكرانًا ، يغطيهما بذرائع واهية ، وربما يعزو هذه الذرائع إلى أستاذه المشرف ، إذا كان يعدّ رسالة ماجستير أو دكتوراه .

مثل هذه البحوث يجب أن يطلب المحكمون والقائمون على الهيئات العلمية من أصحابها أن يشيروا دائمًا إلى البحوث السابقة ، ومدى استفادتهم منها ، وإلا فما فائدة البحث في أمر قد بُحث ؟!

والأقبح من ذلك أن تجد محكمًا غبيًا أو متغابيًا ، يطلب إلى الباحث الرجوع إلى المراجع الأصلية ، وحذف المراجع الحديثة . والحق أن الرجوع إلى المراجع في أمر مبحوث لا يكون مطلوبًا إلا عند الشك والرغبة في التحقق ، وإلا فإنه يعد نوعًا من العبث وإضاعة الوقت والجهد والمال ( الورق ، نفقات الطبع . . . ) .

**سرقة البحوث وانتحالها :**

١ـ ربما تكون هناك بحوث علمية ( رسائل ماجستير أو دكتوراه أو غيرها ) منتحلة ، وغالبًا ما يتم ذلك إذا كان البحث المسروق أو المنتحل غير منشور ، أو كان صاحبه غير مشهور ، أو وافاه الأجل . ومثل هذه السرقات العلمية والأدبية موجودة قديمًا وحديثًا . وربما افتضح أمرها عاجلاً أو آجلاً ، بعد نشر البحث المسروق ، أو بعد اشتهار الباحث المغمور .

٢ـ قد يكون هناك باحث أو كاتب له بحث أو كتاب ، فيقوم أحدهم بكتابة نفس البحث لشخص آخر ، بعنوان مماثل أو قريب ، في مقابل منفعة معجلة أو موعودة ، من مال أو ترقية أو تجديد عقد أو منح جائزة . . . وكثيرًا ما نصادف مثل هذه البحوث لدى الاطلاع على المكتبة والمصادر العلمية .

٣ـ قد يترجم أحدهم كتابًا لآخر ، ويذكر على صفحة الغلاف أنه مؤلِّف لا مترجِم!

**بحوث جديدة وبحوث مكررة :**

البحوث الجديدة ، التي تعالج ما نحن فيه من مشكلات ، لا شك أنها مفيدة ، لكن قد تلقى مقاومة شديدة . والبحوث المكررة لا ريب أنها عقيمة ، لكنها قد تجد تسهيلات للصدور والنشر . فالقديم لا خشية منه ، بخلاف الجديد .

**بحوث جادة وبحوث تافهة :**

قد تعجب أحيانًا من وجود هيئات تشجع البحوث التافهة ، وربما تمنحها الجوائز ، وتثبط البحوث الجادة ، وتستبعدها من الجوائز ،

وربما من النشر . وكثيرًا ما يحدث هذا في أيامنا في المجال الإسلامي ، للاستجابة إلى ضغوط البلدان الغربية . فتجد أحيانًا أن « باحثًا » قد منح جائزة « تقديرية » لا يستحقها ، لا من حيث سنّه ولا من حيث علمه ولا من حيث خلقه . غاية ما عنده أنه متملق ، أو قدم أشياء تافهة أو فهارس قليلة الفائدة . كأنهم يريدون أن يقولوا للناس : إذا أردتم الحصول على هذه الجوائز المغرية ، فما عليكم إلا أن تفعلوا مثل هذا! هذا هو النموذج الذي يجب أن يحتذى . أرأيتم كيف كرمناهم ؟ وربما لا يحتاج الأمر ، في بعض الأوساط ، أكثر من شتم الدين ، وسب النبي ، حتى تفوز بالجائزة على بحثك « الجاد » أو روايتك « العظيمة »!

**البحوث الجديدة الخلافية الشائكة :**

هناك بحوث جديدة خلافية ، قد تصادف لدى المحكمين خوفًا أو ترددًا أو جهلاً أو تعنتًا . . . مثل هذه البحوث يفضل نشرها مقرونة بتحكيم المحكم ، بدون تأخير ، وإلا فإنها لا تجد طريقها للنشر ، وقد لا ينشر عندئذٍ إلا كل عامّ مبتذل . ويمكن للهيئة المسؤولة أن تقلب التحكيم السري تعليقًا مكشوفًا ، بإذن المحكم . وهذه الطريقة كثيرًا ما تساعد على كشف قصور التحكيم وافتضاحه ، وتنبيه المحكم إلى بذل مزيد من العناية بتحكيمه في المستقبل .

كما أن نشر التحكيم أو نشر أي تعليق أو تعقيب ، من شأنه أن يثير في المحكم الشعور بالمسؤولية والأمانة . فإنه مع الباحث سيعرض عقله وعلمه على قطاع واسع من المختصين والقراء .

**يُعرف البحث من نتائجه :**

يقولون : هذا الأمر واضح من عنوانه ، ونقول : إن البحث يعرف من خلاصته أو نتائجه . وللأسف كثيرًا ما نجد أن نتائج البحث هزيلة أو

غامضة ، أو عامة جدًا ، وكأن البحث لم يقدم ولم يؤخر . والواجب أن تأتي خاتمة البحث مجسدة بوضوح لنتائجه ، وهذه النتائج إما أن تكون سببًا في شدّ اهتمام القارىء لقراءة البحث ، أو سببًا في العزوف عنه والإعراض .

**بحوث قابلة للنشر في السوق وبحوث غير قابلة :**

بعض البحوث قد تجد ناشرًا خاصًا ينشرها ، وبحوث أخرى قد لا يقبل ناشر بنشرها ، إما لأنها ذات مستوى ضعيف ، أو لأنها ذات تخصص ضيق ، يجعل نشرها غير اقتصادي .

ومن المستحسن في الجامعات وفي مراكز البحوث أن يعطى الباحث حق نشر بحثه لدى ناشر خاص ، إن أراد ، مع وضع عبارة ملائمة ، مثل : ساعدت جامعة . . . على نشره ، أو : هذا البحث نال دعم جامعة . . . إلخ .

فهذا يحقق السرعة في نشره ، وحسن الإخراج ، وسهولة التوزيع . . . أما لو طبع في مطابع الجامعة أو الهيئة ، فإنه غالبًا ما يتأخر ، وربما يتقادم ( يسقط بالتقادم ) ، ويضيّق عليه بكثير من قيود الإخراج ، رغبة في الاقتصاد في الورق ، أو اتباعًا لتعليمات متشددة ، قد لا تصادف رضًا لدى الباحث .

وقد نجد بعض المدققين في مؤسسات النشر العامة أو الخاصة يجرون بعض التعديلات على البحث بدون وجه حق ، فيصير الصواب خطأً ، والخطأ صوابًا ، والراجح مرجوحًا . . . كل ذلك من أجل أن يتظاهروا بالعمل كمًا ونوعًا ، أمام رؤسائهم ، وربما لا يكشفهم هؤلاء الرؤساء ، إما لجهلهم أو لانشغالهم أو للخوف منهم ، ولا سيما إذا كانوا مفروضين عليهم .

## الإنتاج العلمي : أنا أو الكارثة

بعض الجهات العلمية مبتلاة بأشخاص ، لسان حالهم يقول : إما أن أكون أنا المنتج ، أو لا يكون هناك إنتاج! هؤلاء ليسوا شغوفين بالإنتاج ، إنما هم متشبثون بمن ينتج . وتقع الكارثة عندما يكون هذا « المنتج » غير منتج ، لانشغال أو عدم دربة .

لذلك قد يكون الناتج العلمي معدومًا ، أو بطيئًا جدًا ، إذْ توضع كل العراقيل في وجه أي إنتاج لا يكون لهم فيه حصة . آفة هؤلاء أنهم يريدون مجدًا بلا عمل ، ومالاً بلا تعب ، وسلطة بلا مسؤولية . وإذا اطلعت على سيرهم الذاتية ملئت منها رعبًا ، لكثرة أنشطتهم العلمية والإدارية والرياضية . . . وقد تجد أنه قد حضر دورة أو مؤتمرًا هنا وهناك في وقت واحد . وربما يكون مديرًا ، ويكون وقت إدارته أن يصلي الظهر مع الجماعة ، أو يقضي الوقت المخصص لها في المرحاض! لذلك يجب التنبه إلى السير الذاتية ، فقد تكون كذبًا وزورًا ، بما في ذلك الشهادات والدورات والخبرات .

## إجراءات التحكيم :

عند تلقي بحث ، أو مشروع بحث ، من الجهة العلمية ، فإن هذه الجهة تحيله إلى لجنة علمية مختصة ، للنظر فيه . وهذه اللجنة إما أن يطلع كل أعضائها على الورقة العلمية ، أو بعض أعضائها ، بناءً على طلبهم ، أو على إحالة اللجنة إليهم . فإذا ما رأت هذه اللجنة أن البحث مقبول مبدئيًا ، فإنها تحيله للتحكيم العلمي الخارجي .

وفي مجال الاقتصاد الإسلامي ، يختار عادة محكمان ، أحدهما اقتصادي ، أو اقتصادي إسلامي ، مختص في موضوع البحث ، قدر

الإمكان ، والآخر مختص بعلوم الشريعة ، وقريب من موضوع البحث ، كلما أمكن . وإذا كان البحث في الفقه المالي أمكن الاقتصار على اختيار محكمين فقيهين . ويعطى المحكمان مهلة ١٥ يومًا ، وتزاد المهلة إذا كان البحث طويلاً ، كأن يكون ١٠٠ـ٢٠٠ صفحة أو أكثر . ويمنح المحكم مكافأة مادية رمزية ، تختلف من بلد إلى بلد ، حسب مستوى المعيشة فيه .

## كيفية اختيار المحكمين :

هناك في العادة قوائم بأسماء المحكمين ودرجاتهم العلمية واختصاصاتهم ، يختار من بينها المحكم . وقد يختار من الذاكرة ، دون الرجوع إلى مثل هذه القوائم . ولا ريب أن الذاكرة تقتصر على عدد محدود من المحكمين ، قد يكونون قريبين أو مقربين لمن يختارهم . ويتم تكوين هذه القوائم بناءً على مراسلة أو مقابلة العلماء والباحثين ، وقيامهم بملء استمارات علمية مخصصة لهذا الغرض . وربما يتم استمزاج المحكمين هاتفيًا أو بخطاب قبل إرسال البحث إليهم ، ولا سيما إذا كان البحث كبيرًا ، وأريد اختصار الزمن والإجراءات .

وعندما يرسل البحث أو المشروع إلى المحكم ، يحذف في الغالب اسم الباحث من بحثه ، حتى لا يعرف المحكم من هو الباحث . لكن برغم هذا ، قد يتوصل المحكم إلى معرفة الباحث ، من خلال معرفته بأسلوبه أو باختياراته أو بأفكاره أو بمراجعه ، ولا سيما إذا ذكر مراجع خاصة به ، أي من تأليفه .

وبعض الجهات تكتفي بمحكم واحد ، وربما تطلب إلى الباحث نفسه أن يختار محكميه ، أو يضع قائمة بمحكمين تختار الجهة واحدًا أو اثنين منهم . ولا يخلو هذا من محاباة كثيرة أو قليلة للباحث ، ولا سيما إذا

كان المحكمان المختاران معروفين بالترخص أو التساهل ، أو تربطهما صداقة مع الباحث .

**محكمون متشددون ومحكمون متساهلون :**

من خلال التجربة ، يتوصل أعضاء اللجنة أو الجهة العلمية إلى أن هذا المحكم متشدد لا يكاد يقبل بحثًا ، وأن هذا المحكم متساهل يكاد يقبل كل بحث . ولا ريب أن هناك محكمين حكماء ، لا يمكن وصفهم بتشدد ولا بتساهل ، ولكنهم قلة على كل حال .

قد يرغب الباحث ، في حالات قليلة ، في تحكيم متشدد ، لكي يستفيد من ملاحظاته ، ولا سيما إذا كانت صادرة عن علم ونزاهة . وغالبًا ما يرغب الباحث في تحكيم متساهل ، لأنه يسعى إلى بحث علمي يستفيد منه في ترقية علمية ، من أستاذ مساعد إلى أستاذ مشارك ، أو من أستاذ مشارك إلى أستاذ .

والآفة هنا أن الباحث إذا كان صاحب نفوذ ، فإنه سيحتال لاختيار محكمين متساهلين ، أو للالتفاف على ملاحظات المحكمين المتشددين ، لكي يضمن تمرير بحثه وقبوله . وربما عرفهما واتصل بهما وفاوضهما على هذا ، قبل إرسال البحث إليهما .

وبالعكس إذا كان الباحث لا يراد تمرير بحثه ، لسبب أو لآخر ، فإن بحثه قد يرسل إلى محكمين متشددين ، مراهنة على نتيجة سلبية يهش لها قلب المرسِل .

**محكمون منصفون ومحكمون متحيزون :**

بعض المحكمين منصفون أمناء ، حتى لو عرفوا اسم الباحث ، أو كشف لهم اسمه ، أو كشف اسمهم للباحث ، لسبب أو لآخر . وهؤلاء

المنصفون قد يكونون متشددين أو متساهلين ، ولكنهم يعاملون البحوث معاملة واحدة عادلة ونزيهة . فصفة التشدد والتساهل هي غير صفة الإنصاف والتحيز .

وبالمقابل هناك محكمون متحيزون ، ولا سيما إذا عرفوا الباحث ، أو تكهنوا باسمه ، فقد يتحيزون له أو يتحيزون ضده . فإن كانوا من جماعته أو من حزبه أو راضين عنه ، ركزوا على النقاط المضيئة ، من أجل قبول بحثه . وإن كانوا من عصبة غير عصبته ، أو وقع الباحث في نقد فكرة من أفكارهم ، أو شخص من أشخاصهم ، فقد يبتلى البحث بضروب من التشويه والتقبيح والتحامل ، على لسان محكم لا يتقي الله إلا ظاهرًا .

وعلى هذا الأساس ، قد تمر بحوث ضعيفة لأنها لاقت استحساناً من محكم جاهل في الموضوع ، أو متحيز ، أو لأنها خالية من كل خلاف ، ولو كانت مكررة . وقد لا تمر بحوث قوية ، لأنها وجدت سدًا منيعًا من بعض حرّاس المصالح ، أو لأنها خلافية ، واختار الباحث رأيًا لا يوافق رأي المحكم ومذهبه ، ولو استدل له بأدلة قوية .

## محكمون يتأخرون في التحكيم :

هناك محكمون يتأخرون جدًا في إنجاز التحكيم المطلوب منهم ، إما لانشغالهم أو لتشاغلهم أو لأنهم غير مختصين ، ويريدون التثبت . والمشكلة أحياناً أنهم لا يعتذرون عن التحكيم ، بل يقبلونه ولا يبالون بالتأخير . وقد لا تبالي الجهة المرسلة بهذا كثيرًا ، ولا سيما إذا كان الباحث لا يهمهم ، أو ليس من ذوي الجاه والنفوذ ، أو كانت لا تريد تحمل مسؤولية البحث ، خاصة إذا كان خلافيًا وجريئًا . فهؤلاء قد يعطون مهلة شهر للتحكيم ، فيأخذون سنة أو سنتين وأكثر . وربما لا يكون البحث متجاوزًا ١٥ـ٣٥ صفحة .

وآفة بعض المحكمين أنهم قد يساء اختيارهم ، فيريدون أن يتعلموا بمناسبة تحكيم البحث . فتراهم يأخذون مهلة طويلة ، ثم يأتي تحكيمهم مهتزًا مرجوجًا ، مسطرًا بقلم خائف غير واثق ، فيجنون بذلك على الباحث ، وربما على أنفسهم ، إذا كانت الجهة العلمية واعية ومستنيرة ومنصفة .

## تحكيم علمي مفصل وتحكيم علمي مجمل :

التحكيم العلمي قد يأتي مفصلاً ، وربما زادت صفحاته على صفحات البحث نفسه ، ولا سيما إذا كان المحكم يحكم للجهة العلمية المرسلة لأول مرة ، فعندئذٍ تراه ميالاً للاستعراض ومحاولة إثبات المقدرة العلمية . لكن هذا التكلف قد يوقعه في نقيض قصده ، إذا كان الباحث أو الجهة على وعي ودراية .

وقد تكون هذه التفصيلات على شكل ملاحظات عامة ، وملاحظات خاصة . وربما تتبع المحكم البحث صفحة صفحة ، أو كلمة كلمة . وهذا التحكيم المفصل قد يكون مفيدًا للباحث ، ولا سيما إذا كانت التفصيلات حكيمة ومدروسة ونزيهة .

وهناك بالمقابل تحكيم علمي مجمل ، قد يرِد في صفحة واحدة ، أو في سطور قليلة ، بقبول البحث أو رفضه ، مع تعليل مختصر ، أو بدون تعليل . وقد يرِد هذا من محكم مشغول ، أو من محكم غير مختص تمامًا ، أو من محكم يرى أن التوسع في التحكيم يكشف عيوبه ، أو يرى أنه مضيعة للوقت والجهد ، وأن البحث لا يستحق هذا العناء ، سواء رفضه أو رأى حرجًا من رفضه .

وهناك محكمون يولون عنايتهم لعلامات الترقيم ( النقطة ، الفاصلة. . . ) وأشياء شكلية ، مع أن البحث لم ينشر بعد ، ويهملون النظر إلى النواحي المنهجية والموضوعية!

## تحكيم علمي إيجابي وتحكيم علمي سلبي :

قد يأتي التحكيم العلمي إيجابيًا من المحكمين ، فتكون مهمة الجهة العلمية مهمة سهلة . لكن قد تصعب هذه المهمة قليلاً ، إذا طلب المحكم تعديلات شرطها لقبول البحث . فغالبًا ما يتوقف قبول البحث على بعض التعديلات المطلوبة ، وقلما يكون هناك تحكيم بلا تعديلات مطلوبة .

وقد يأتي التحكيم العلمي سلبيًا من المحكمين ، فتكون مهمة الجهة العلمية سهلة في اتجاه رفض البحث . لكن ربما أعطت هذه الجهة نفسها الحق في اعتبار البحث ، بعد إجراء بعض التعديلات عليه ، إذا وردت في تحكيم المحكمين . وهذا التصرف من الجهة قد يكون تصرفًا أمينًا ، إذا رأى المختصون في هذه الجهة أن في تحكيم المحكمين ظلمًا وإجحافًا واستعراضًا . وقد يكون هذا التصرف خائنًا ، إذا كان الغرض تمرير بحث علمي بغير حق ، لباحث متنفذ ، أو لأجل واسطة ، أو لقاء رشوة ، أو تبادل منافع شخصية مضرة بالمصلحة العامة .

## توافق التحكيمين :

قد يأتي التحكيمان متوافقين إما بالرفض وإما بالقبول . وعندئذ فإن الجهة العلمية ترفض البحث في الحالة الأولى ، وتقبله في الحالة الأخرى . وقد يتظلم الباحث لدى الجهة العلمية في حال الرفض . غير أن هذه الجهة قد يكون من سياستها عدم التدخل في التحكيم ، وتعتذر إلى الباحث بأن رفض بحثه جاء بناءً على تحكيم المحكمين ، ولو كان بحثه في ذاته يستحق القبول ، إلا أنها لا تعطي نفسها صلاحية التدخل لقبوله ، إذا ما رفضه المحكمان . وهذا لا يمنع وجود جهات أخرى تحاول النظر في التظلم ، والاستجابة له ، وخاصة إذا كانت تملك القدرة على ذلك والرغبة فيه .

### تخالف التحكيمين :

قد يأتي أحد التحكيمين موافقًا ، والآخر رافضًا . وهنا قد يرسل البحث إلى محكم ثالث للترجيح . فإن جاء التحكيم الثالث بالموافقة قُبل البحث ، وإن جاء بالرفض رفض البحث . وقد يجري هذا الترجيح في داخل الجهة العلمية ، بدون إرسال البحث إلى محكم خارجي ثالث ، وذلك عندما تتوافر إمكانية هذا الترجيح . وقد يتم نشر الورقة التي وافق عليها محكم واحد في صورة ورقة مناقشة ، لا في صورة بحث .

### محكمون هيَّابون :

بعض المحكمين ، نتيجة جهل أو خوف أو الأمرين معًا ، يرون أن أسلم طريق هو رفض كل بحث يأتي إليهم ، إلا أن يكون بحثًا موصى عليه ، أو فارغًا من كل معنى ، كأن يكون فهرسًا أو كلامًا لا طائل تحته . فعندئذٍ يقبلونه ، ويتحملون مسؤوليته ، لأنه لا مسؤولية فيه .

وهؤلاء الهيابون تتعدد أصنافهم ، فقد يهابون سلطة سياسية ، أو سلطة مالية ، أو سلطة دينية ، أو شخصًا معينًا . . . إلخ . إن هؤلاء تشعر وأنت تقرأ تحكيمهم أن القلم يرتعش بين أصابعهم ، والأرض تتزلزل من تحتهم . إنهم قد يطلقون كلامًا في الهواء ، ولكن معاذ الله أن يكتبوا ورقة ، أو يوقعوا عليها . وإذا كان لا بد من التوقيع ، فهم آخر من يوقع .

### قد يختار محكم معروف باللدد في خصومته للباحث :

قد تلجأ بعض الجهات إلى استغلال علمها بخصومة فلان المحكم لفلان الباحث ، فترسل بحثه إليه ، رغبة في القسوة على الباحث وإعاقة بحوثه . ويفرح المحكم بوصول مثل هذا البحث إليه ، ويثأر لنفسه ، إذا

عرف الباحث بطريقة أو بأخرى ، ويحطم البحث بسيل من الاعتراضات والتهكم والسخرية والتقبيح ، ولا سيما إذا كان جاهلاً أو عديم الضمير أو مدللاً سبق له أن قدم بعض الخدمات الشخصية المحرمة أو المكروهة ، وربما حصل على الجنسية .

فإذا ما عاد البحث محكمًا بتحكيم هذا المحكم ، فرحت الجهة المرسلة بالنتيجة المظفرة ، ووصلت إلى مرادها في تثبيط إنتاج الباحث وإعاقته ووضع السدود والعراقيل في وجهه ، وتحطيم سمعته ، وإعاقة ترقيته .

**محكم علمي يرفض بحثًا لأجل طلب تعديلات تافهة :**

قد يكون لدى محكم علمي رغبة في رفض بحث ، فيكثر من الصياح والملاحظات ، ولو كانت تافهة . وقد ينجح مسعاه في بيئات علمية جاهلة أو متجاهلة أو لا مبالية .

فهناك محكمون إذا اختصرت طالبوك بالبسط ، وإذا بسطت طالبوك بالاختصار ، وإذا أحلت على مراجع لبعض المفاهيم أو التعريفات قالوا لك : لا حاجة ، واتهموك بالاستكثار من المراجع في غير طائل ، وإذا لم تُحِلْ على مراجع ، لأن الأمر واضح معروف متداول ، طالبوك بصوت مرتفع ، واستنكار عالي التردد ، بأنك لم تُحِلْ إلى مراجع! ويحسب هؤلاء المراجعون أنهم بطريقتهم هذه يسدّون طريق النشر على غيرهم ، ويفسحونه فقط لأنفسهم!

**المحكم والباحث :**

قد يكون المحكم في العلم أعلى مستوى في الجملة من الباحث ، وهذا هو الأصل ، وقد يكون عالمًا في شيء جاهلاً في آخر ، وقد يكون ندًا للباحث ، أو أقل مستوى منه . فقد لا تقبل بعض الجهات إلا بحوثًا

محكمة ، مهما كان الباحث في بحثه متمكنًا وذا سمعة ومرتبة علمية عالية .

وهنا قد يقع تعارض وتنازع بين المحكمين والباحث . فقد يأخذ الباحث ببعض اقتراحات المحكمين وتعديلاتهم ، وقد لا يقتنع بالبعض الآخر . ولا ريب أن البحث سيصدر مشفوعًا باسمه ، وعلى مسؤوليته ، فكيف يكره على تعديلات لا يقبل بها ؟ وغالبًا ما يكتفي الباحث بإجراء التعديلات السهلة ، كالأخطاء اللغوية والمطبعية ، إذا ما تم بيانها له من المحكم ، ويعزف عن التعديلات التي تتطلب منه جهدًا إضافيًا .

والجهة العلمية قد يداخلها ، من حيث تدري أو لا تدري ، أن المحكم « معصوم » ، فتتشدد في تنفيذ كل مطالبه . وقد يكون هذا التشدد إما عن جهل أو عن عمد . والمشكلة أنه في بعض الأحيان قد يعزّ وجود من يَفْصِل في هذا النزاع بين المحكم والباحث . فيتأخر البحث ، أو يرفض ، وقد يصدر بعد ذلك عن جهة أخرى .

**الباحث بين الحرية الجماعية والحرية الشخصية :**

قد يعمل الباحث ضمن جماعة ، أو يكتب لهيئة ، وقد تتعارض أحيانًا رغبات الجماعة أو الهيئة مع رغبات الفرد ( الباحث ) ، فإما أن يتنازل وإما أن يرفض بحثه . وقد يكون التنازل على حساب المنهج أو الفكرة أو المصطلح . . .

وأدق ما في الأمر هنا إيجاد نقطة توازن بين حرية المجموع وحرية الفرد ، وبين مسؤولية الجماعة ومسؤولية الواحد . أما إذا طغت حرية الجماعة على الفرد ، فإن هذا الطغيان يؤدي إلى إلغاء شخصية الباحث ، والقضاء على نوازع الإبداع عنده ، وإضعاف المستوى العلمي للبحوث عمومًا .

## البحوث الفردية والبحوث الجماعية :

قد يقوم بالبحث باحث واحد ، وقد يقوم به فريق مؤلف مثلاً من ثلاثة باحثين أو أكثر . وقد يبدأ العمل في صورة مشروع بحث ، يخضع للتحكيم من بدايته إلى حين انتهائه واكتماله في صورة بحث . وقد يكون البحث الجماعي ذا فرصة أكبر للمرور من البحث الفردي ، لأن المحكم قد يكون أكثر تهيبًا أمام مجموعة من الباحثين ، وقد يكون أحدهم أو بعضهم صديقًا له ، فيقبل مشاريعهم وأبحاثهم ، وربما دون الغوص فيها . وقد يذكر بعض الملاحظات الشكلية البسيطة ، وقد يقتصر على قراءة الفهرس والخطة ، أو مراجعة عيّنة صغيرة مختارة ، ولا سيما إذا كان البحث طويلاً في صورة كتاب . وربما يميل إلى قبول البحث الجماعي ، والحصول على مكافأة تحكيمه ، لأنه قد يعلم أنه لو رفضه فقد يخسر التحكيم والمكافأة في المرات القادمة .

بهذا يصبح البحث الجماعي حيلة ، ولا سيما عندما يكون في الصورة جماعيًا ، وفي الحقيقة يقوم به فرد واحد من الفريق . والأدهى من ذلك إذا قام به فرد من خارج الفريق ، كما يقع في المقاولة من الباطن . وعندئذٍ يأخذ المكافأة المالية من لا يستحقها ، ويحرم منها من يستحقها . وتكون النتيجة هبوط المستوى العلمي للبحوث ، وضياع الأموال المرصدة له هدرًا ، وإنشاء سمعة علمية مزيفة ، والحصول على مرتبة علمية بغير استحقاق .

* * *

# الباب الثامن

## ديمقراطية

إذا كان الوجه الاقتصادي للنظام الغربي هو الرأسمالية ، فإن الوجه السياسي له هو الديمقراطية

## هل هذه هي الديموقراطية ؟

في هذه الأيام نشاهد الديمقراطية على مستويين : على مستوى العلاقة بين أبناء البلد الديموقراطي الواحد ، وعلى مستوى العلاقة بين البلدان الديموقراطية المختلفة . فالديموقراطية الأمريكية تجنح اليوم في بلادها ، من خلال الإدارة الحاكمة ، إلى استخدام القوة : القوة العسكرية والأمنية والاقتصادية والإعلامية . . . ، في فرض الرأي الذي تريده . وتتلاعب باستطلاعات الرأي ، عن طريق التلاعب بالمعلومات ، وتخويف الرأي العام الأمريكي ، والزج بالشعب الأمريكي في أتون الحرب على العراق وغيرها . كل ذلك من أجل المصالح النفطية للحفنة التي تجمع بين الحكم والتجارة ، حتى بتنا نشعر أن ما يجري في هذه البلاد « المتقدمة » ليس أقل سوءًا مما يجري في البلاد « المتخلفة » من فساد مالي وتلاعب وكذب ومخاتلة وسوء إدارة . وكلما رأت الإدارة الحاكمة أن الشعب الأمريكي مال إلى معاداة الحرب ، هيجته من جديد ، وسخنته بالباطل ، لتحقيق مآرب خفية لها ، قد تودي بمستقبل أمريكا نفسه ، وتؤدي إلى انهيارها . إنها مغامرة أمريكية كبيرة ، تقودها عصبة متغطرسة ، من أجل استنقاذ الاقتصاد الأمريكي ، المعتمد على نهب الشعوب الأخرى ، كلما لزم الأمر ، نهبًا منظمًا يجري في الحرب كما يجري في السلام ، بأساليب خادعة مختلفة .

هذا على المستوى الديمقراطي الداخلي ، أما على المستوى الخارجي فإننا نشهد فضائح أخرى ، على مستوى العلاقة بين البلدان

الغربية الديموقراطية . فأمريكا « الديمقراطية » تحاول فرض رأيها على فرنسا وألمانيا وبلجيكا وغيرها من الدول ، بالترغيب والترهيب : الترغيب بالرشاوى المغلَّفة بأسماء أخرى ، والترهيب من كل وسيلة قذرة يمكن أن تلجأ إليها لإزعاج خصومها والانتقام منهم . انظر الآن إلى الإعلام الأمريكي « الديمقراطي » كيف ينحط ويتسفَّل في مهاجمة الدول المخالفة في الرأي ، وكيف يمارس أنواعًا من الغوغائيات والعنتريات . فهل هذه هي الديمقراطية التي يريد أصحابها أن يعلمونا من خلالها نحن شعوب العالم الثالث ، كيف نحترم الرأي الآخر ؟

إذا لم تطبق الديمقراطية في قرار خطير ، مثل قرار الحرب ، فأين تطبق ؟ ومتى تطبق ؟ هل الديمقراطية خدعة ؟ هل هي ديكتاتورية بلبوس ديمقراطي مزيف ؟ من كان معنا فأهلاً وسهلاً ، ومن كان ضدنا فالويل له! هل هذه هي الديمقراطية التي يتغنون بها ، ويفاخرون بها ، ويريدون فرضها علينا بقوة السلاح الكيماوي والبيولوجي والذري والنووي والصاروخي وغيره من الأسلحة الذكية المتطورة ؟ إنهم يستأثرون بالحقيقة المطلقة ، وغيرهم على الباطل المطلق في نظرهم! إنهم يجعلون من أنفسهم معيارًا للحق والصواب والخير . لاحظْ أن هذا هو عين ما يتهمون به المسلمين! هل يريدون أن يجعلوا من ديمقراطيتهم دينًا دنيويًا : من كان معهم فهو في محور الخير ، ومن كان ضدهم فهو في محور الشر! من أطاعهم فله الجنة ، ومن عصاهم فله الجحيم!

* * *

# آفة الديمقراطية[1]

لا أراني بحاجة إلى الحديث كثيرًا عن مزايا الديمقراطية ، لأن الكثيرين يرددونها بفعل قوة البلدان الديمقراطية وقوة إعلامها . ولعل من أهم مزاياها أن هناك حدًا أقصى لمدة ولاية الرئيس ، أو النائب في البرلمان ، وأنه إذا انتهت ولاية الرئيس خرج منها بدون حمامات دم . أما الواقع عندنا فالولاية فيه مؤبدة ، حتى يسود اعتقاد أن لا أحد يستطيع أن يخلف الرئيس المؤبد ، إذا مات ، أو خلع بقدرة قادر .

لكن قلما نسمع عن مساوىء الديمقراطية ، ومنها :

**١ـ تمويل الحملات الانتخابية :**

فانتخاب الرئيس وانتخاب البرلمان يحتاجان إلى حملات انتخابية واسعة ، وهذه الحملات تحتاج إلى تمويل كبير . وهذا ما لا يقوى عليه المرشحون ، الذين يلجؤون ، حتى لو كانوا أثرياء ، إلى من يمولهم ، من شركات احتكارية متعددة الجنسيات ، أو أفراد ، أو دول ، أو أنظمة أخرى . حتى إذا ما نجح المرشحون وجب عليهم أن يردوا الجميل ، ولو بالطرق الخفية . ثم إنه يجب معرفة مصادر هذه الأموال وأوجه إنفاقها .

**٢ـ شراء أصوات الناخبين :**

فالناخبون لكل منهم صوت ، بغض النظر عن أوضاعهم العلمية والثقافية وغيرها . ومن العسير ، وربما من المتعذر ، عليهم أن يفاضلوا

---

(١) نشر في صحيفة « الوحدة » ، أبو ظبي ، ٢٩/٨/١٤٢٣هـ = ٤/١١/٢٠٠٢م .

بين المرشحين مفاضلة علمية موضوعية ، لا سيما إذا كانوا من العامة ، وهو الغالب . فلذلك قد يجدون أن من الأفضل لهم والأجدى أن يعطوا أصواتهم لمن يدفع لهم أكثر .

### ٣ـ الأغلبية أو الأكثرية :

يقوم النظام السياسي الديمقراطي على النظر إلى أعداد الناس الذين يؤيدون ويعارضون ، فيغلّبون الحكم أو الرأي بالعدد . وليس مسلمًا أن تكون الأكثرية هي المحققة . ففي القرآن الكريم كثيرًا ما يتردد أن ﴿أكثرهم لا يعقلون﴾ و﴿أكثرهم يجهلون﴾ و﴿أكثرهم كاذبون﴾ و﴿أكثرهم للحق كارهون﴾ و﴿عسى أن تكرهوا شيئًا ويجعل الله فيه خيرًا كثيرًا﴾ والعكس . فالعدد عندنا لا شك أنه مهم عند تكافؤ الأدلة ، لكن ليس قبل ذلك . فالعبرة أولاً للحق أو للعدل أو للصواب . وقد تكون الأكثرية كالقطيع تتبع القوي ، وتتبع الظلم والخطأ .

### ٤ـ البحث عن رضا الناس ولو بالباطل :

فكل واحد يطمع أن يكون في يوم من الأيام مرشحًا ، أو أن يكون رئيسًا ، أو عضوًا في مجلس تشريعي أو غيره . وعلى هذا فإنه يميل إلى مداهنة الشعب والناخبين ، ويؤثر النفاق على الحقيقة ، فتضيع الحقائق ، وتسود المظالم ، لميل الناس إلى الأقوى والأغنى ، حتى لو كان مبطلاً وظالمًا . وإذا كان هناك لوبي صهيوني قوي في الولايات المتحدة ، فإن قادة هذه الولايات ومرشحيها قد لا يستطيعون أن يقفوا في وجهه ، بل قد يفضلون أن يسايروه ، مهما كان ظالمًا ، ومهما كان على باطل . فيُستذل الزعماء والقادة لهؤلاء الصهاينة وأمثالهم ، ويخضعون لإرهابهم ويخنعون . وإذا حدث أن اعتدى على بلادهم معتدٍ ، واخترق أمنهم وأرضهم وأجواءهم ، فإنهم لا يستطيعون محاسبة المقصرين لديهم

محاسبة قوية وجدية وسريعة وحاسمة ، بل قد يفضلون إلقاء التهم والتبعات على غيرهم من المستضعفين ، من جماعات أو بلدان . كل ذلك من أجل الطمع في كسب أصوات الناخبين . كذلك في الأرض المحتلة ، يفضل الصهاينة إلقاء المسؤولية على عرفات ، بدل إلقائها على الناخبين .

**٥ـ الحكومة والمعارضة :**

في النظم الديمقراطية هناك حكومة ، وهناك معارضة مؤسسية منظمة . والمشكلة هنا أن من هو مع الحكومة فغالبًا ما يكون معها بالحق وبالباطل ، ومن هو مع المعارضة غالبًا ما يكون ضد الحكومة بالحق وبالباطل .

**٦ـ تعددية الأحزاب والآراء :**

الآراء في الديمقراطية كثيرة جدًا ، بخلاف الدكتاتورية ، حيث يسود فيها رأي واحد فقط . ومن العسير ، ولا سيما على عامة الناس ، بل حتى على عامة المثقفين ، المفاضلة بين هذه الآراء والترجيح بينها . وبهذا تستطيع القوى الخفية ( المافيات وجماعات الضغط ) تمرير الراي المراد ، بالقوة والحيلة والدهاء والرشوة وبالترغيب والترهيب ، حتى يكاد ينعدم الفرق بين الديمقراطية والدكتاتورية ، ويصبح ظاهريًا وشكليًا .

**٧ـ الكذب والمزايدة في البرامج الانتخابية :**

فترى المرشحين يضمنون برامجهم الانتخابية ما يشعرون أن الناخبين من جماهير الشعب يطالبون به ، ولا يهمهم كثيرًا أن تكون هذه المطالب محقة أو عادلة ، كما لا يهمهم كثيرًا أن يكونوا قادرين على تحقيقها ، لأن بإمكانهم إذا وصلوا إلى الحكم الالتفاف عليها ، والتلاعب بالأرقام وبالتأويلات الكثيرة والمدوخة .

**٨ـ التناقض :**

فالبلدان الغربية تطبق الديمقراطية داخل بلدانها ، ولكنها لا تحب تطبيقها في بلداننا ، لكي يسهل عليهم التعامل مع هذه البلدان والتحكم والهيمنة والابتزاز ونهب الثروات .

**٩ـ الصورية والتحايل :**

فأي ديمقراطية هذه إذا كنت أضغط عليك للحصول على صوتك ترغيبًا وترهيبًا ورشوة وتهديدًا! إن زعيم أمريكا يقول : إما أن تكون معنا وإما أن تكون ضدنا ، يقصد أنه إذا كنت معنا ساعدناك بكل وسائل المساعدة ، وإذا كنت ضدنا فالويل لك ، وسنحاربك بكل وسائل المقاطعة والحصار والمكيدة والحرب . فأين حقوق الإنسان ، وأين حرية الرأي ، بل أين الديمقراطية المزعومة!

**١٠ـ نشر المفاسد الأخلاقية :**

لا تستطيع الديمقراطية نشر الفضائل الأخلاقية ، لذلك تفضل أن تضغط على البلدان الأخرى لنشر الرذائل المتفشية عندها ، كالإباحية والفجور والخلاعة والتفكك الأسري والميسر واليانصيب والنهب والظلم والفساد والجريمة. . . حتى تستوي بلدان العالم في هذه الرذائل ، أو أن تكون البلدان الأخرى أمعن في الرذيلة من البلدان الديمقراطية . وبذلك تحافظ هذه البلدان الديمقراطية على الفجوة بينها وبين البلدان الأخرى . وتصير الرذائل كأنها أهداف طيبة يجب أن تسعى إليها البلدان التابعة والضعيفة بكل الوسائل ، للتزلف إلى البلدان الديمقراطية القوية والتقرب إليها . فإذا لم تستطع الصلاح فانشر الفساد ، وازعم أنه صلاح!

علينا أخيرًا ألا نخلط بين الشورى والديمقراطية ، وأن نميز بين

ديمقراطية النظرية وديمقراطية التطبيق والممارسة . فالديمقراطية السياسية كالرأسمالية الاقتصادية التي تتحدث نظريًا عن المنافسة ، في الوقت الذي تمارس فيه أقبح أنوع الاحتكار . فهل تستطيع الديمقراطية أن تتخلص من هذه الآفات وأمثالها ، أم أن هذه الآفات شيء متأصل فيها ؟ هل لدينا في الشورى ما نصلح به ديمقراطية الآخر ؟ هل في الديمقراطية ما قد ينفعنا في الشورى ؟ فالشورى أصل قرآني ونبوي عظيم ، لكن تطبيقها يحتاج إلى اجتهاد المسلمين . ونحن المسلمين إنما نؤتى من الاجتهاد ، ولا نؤتى من الشرع .

* * *

# المعارضة[1]

في عدد سابق ، كتبت مقالاً عن الديمقراطية ، ويعدّ هذا المقال مكملاً له . أقول هنا إن من خصائص النظام الديمقراطي الحر أن فيه معارضة ، فهناك حكومة وهناك معارضة ، ولو خيّرتُ بين نظامين ، أحدهما فيه معارضة والآخر ليس فيه معارضة ، لاخترتُ النظام الذي فيه معارضة . ولكن آفة المعارضة في النظام الديمقراطي أنها تعارض بالحق والباطل معًا ، إما لأنها تنتمي إلى أحزاب مضادة فكريًا ، وإما لأنها لا تلتزم بالأخلاق ، فالأخلاق عندهم قد نُحيت جانبًا ، حتى في العلوم . فهي حريصة دائمًا على إظهار عيوب الحكومة وعوراتها ، ولا تهتم أبدًا بإظهار حسناتها ، ولو قدر لها أن تحل محلها لربما فعلت ما تفعل وأسوأ . ولو خيّرتُ بين نظامين ، أحدهما فيه معارضة بالحق والباطل والآخر استبدادي ليس فيه معارضة ، لاخترتُ النظام الذي فيه هذه المعارضة ، لأن آفات هذا الاستبداد تبدو لي أكبر من آفات هذه المعارضة .

ولكني كم أتمنى أن يكون لدينا معارضة متميزة عن معارضتهم : معارضة بالحق دون الباطل . فلا يجوز لنا نحن المسلمين ، علماء وعامة ، أفرادًا ومؤسسات ، أن نعارض حكامنا بالباطل ، ولكن يجب أن نحرص على إيجاد نظام سياسي ، تكون فيه معارضة قوية وجريئة ، ولكن بالحق .

---

(١) نشر في صحيفة « الوحدة » ، أبو ظبي ، ٣/ ١١/ ١٤٢٣هـ = ٦/ ١/ ٢٠٠٣م .

إن من آفة النظم الاشتراكية والنظم العسكرية أنها استبدادية ، وتقوم على الأوامر ، ولا ينشأ فيها شعب حر جريء يقول كلمة الحق . إن شعوبها أشبه ما تكون بالقطعان ، فلا رأي لها إلا رأي الحاكم ، ولعل مهمتها تنحصر في التصفيق له والمديح والتطبيل والتزمير . ويتنافس الناس في هذه النظم على النفاق والتملق والكذب والغش والخداع ، إنهم يغشون الحاكم ويغشون أنفسهم ويغشون الجماهير ، ولا يقدمون أدنى نصح لله ولرسوله ولعامة المؤمنين .

واليوم بعد أن انتشرت الفضائيات التلفزيونية وشبكات الانترنيت ، تجد أن الأقوام التي نشأت تحت نير الاستبداد والقهر ، لا تجيد الكلام ولا الحوار ولا المحاجّة ولا الاستدلال ولا التنظير ، إنما تجيد شيئًا واحدًا هو امتداح الحاكم . ولو تم الاحتفال بعيد المولد النبوي مثلاً ، فإنك تجد أن المحتفلين يمتدحون الحاكم أكثر مما يمتدحون النبي ﷺ . والحاكم يستروح إلى هذا المديح ، وإن كان ينكره قبيل وصوله إلى الحكم . إنهم الآن مضطرون لمحاولة التدرب على الكلام والحوار ، حتى يلتحقوا بالركب .

وإذا كانت آفة الشيوعية والاشتراكية هي الاستبداد والرأي الواحد ، فإن آفة الرأسمالية والديمقراطية هي وجود سيل من الآراء لا حدَّ له ، ولا أمانة فيه . فكل حزب وكل مؤسسة وكل جماعة وكل واحد ينطلق من مصلحته ويفلسفها ، ويضفي عليها طابع المصلحة العامة ، ويحاول أن يجعلها قوانين وتشريعات ولوائح تخدم مصالحه الخاصة والفئوية .

فإذن آفة نظامٍ هي الرأي الواحد ، وآفة آخر هي آراء لا حد لها ، يضيع العامة فيها ويتيهون في خضمها ، ولا يعلو رأي على آخر إلا بالقوة والدهاء والمكر والحيلة . إنهم في هذا النظام الديمقراطي يصنعون الرأي

المراد صنعًا ، ثم يمررونه تمريرًا ، فتعود هذه الديمقراطية المزيفة ، المتعددة الآراء بادىء ذي بدء ، إلى التشابه مع الدكتاتورية ذات الرأي الواحد ، فيكون هناك تشابه في المحصلة ، واختلاف في الآلية . فالدكتاتورية تصل بصورة مباشرة إلى الرأي الواحد ، والديمقراطية تصل إليه بصورة غير مباشرة .

قد تجد المعارضة تعترض على الحكومة ، في الحرب على العراق مثلاً ، ولكن هذا الاعتراض لا يأتي من باب المبادىء ، بل من باب المصالح الانتخابية ، وعلى أبواب الانتخابات ، ويأتي متأخرًا جدًا ، بعد تدمير البلاد وإهلاك العباد! حتى الشعب في البلدان الديمقراطية يعدّ مقصّرًا ، ولا سيما مفكروه ، فلا تكاد تسمع لهم صوتًا ، وإذا صدر عنه صوت قوبل بالتهديد والاستنكار وقطع رزقه! يا لها من ديمقراطية تتكشف حقيقتها عند أدنى أزمة!

إن نظامنا الإسلامي لا شك أنه يقوم على تعدد الآراء ، كما هو واضح من التاريخ ومن المذاهب العقدية والفقهية والفكرية ، ولكن هذه الآراء ليست مما لا حصر له ، وليست مقبولة جميعًا ، بل هناك علماء تتوافر فيهم الكفاءة والأمانة ، يتولون نخل الآراء والترجيح بينها ، وبيان وجه كل منها ، بحيث يتم الخلوص إلى مجموعة من الآراء مرفوضة ، وليست داخلة ضمن الخلاف المقبول ، ومجموعة أخرى من الآراء مقبولة ، داخلة ضمن دائرة الخلاف المقبول ، وربما تبقى هناك آراء مشتبهة بين المجموعتين ، يتوقف فيها العلماء إلى أن يستبين لهم وجه الحق فيها ، ليلحقوها بعد ذلك بهذه المجموعة أو بتلك .

لنلقِ نظرة على الفضائيات التلفزيونية والحوارات التي تجري فيها ، بعد أن دخلت وانتشرت أدوات النظام الليبرالي وتقنياته وبرامجه ، لنجد

أننا لكثرة ما نسمع من آراء ومعارك فإننا قد نضيع ونتيه ، ما لم يكن المرء عالمًا ، فيتناول قلمه ، ويعمل تفكيره ، ويرجح بينها ، إذا كان قادرًا ، ليصل إلى رأي أو مجموعة من الآراء يكتب لها القبول ، إذا كان العالم أمينًا .

ولعل مما يدخل في مسألة الحكومة والمعارضة هذا الجدل الدائر بيننا اليوم ، حول كيفية التعامل مع العدو . فهناك فريق يصف نفسه بأنه واقعي ، ويدعو إلى الاعتراف بقوة العدو وضعف الذات ، وفريق آخر على نقيضه يدعو إلى محاربة العدو بكل وسيلة ، وعلى الفور ، دون النظر إلى الآثار المتوقعة ، ودون الاعتبار بما يجري حولنا ، وقريبًا منا في الزمان والمكان .

وترى هناك علماء يحرصون على تأييد الحاكم بكل ما يفعله ، وعلماء يحرصون على معارضته بكل ما يفعله . هل يجوز لعالم مسلم أن يتملق الجمهور ، وأن يطالب الحكام بأشياء ، يعتقد هو في قرارة نفسه أنها مستحيلة ، لكي يكون شعبيًا ؟ هل يجوز ، بالمقابل ، لعالم مسلم أن يتملق الحاكم على طول الخط ، ويؤيده في كل ما يفعل ، ويمدح الحاكم ويذم الشعب ؟

هل يجوز لخطيب جمعة أن يهيج الجمهور بنسب تعتمد على العاطفة أكثر من اعتمادها على العقل ، أي بأكثر مما يجب ، وبأكثر مما يعتقد ، لكي يحظى برضا الجمهور واستحسانه وتصفيقه ؟ هل يجوز لخطيب جمعة أن يخطب ما يعطى إليه من خطب من الحكام ، حتى ولو لم تكن مناسبة للشرع والعقل والمصلحة العامة ؟

كل هذا وأمثاله يدخل في البحث عن معارضة إسلامية ، تختلف عن المعارضة الديمقراطية ، فلا تعارض إلا بالحق ، وتعارض ما يجب

معارضته ، وتؤيد ما يجب تأييده ، ولا تتجاوز . كل ذلك مع مراعاة المعايير والنسب والعيارات المتوازنة .

إن على العلماء عندما يفتون أو يخطبون أو يتحدثون أو يكتبون أن يضعوا أنفسهم في موضع الحكام ، فيطالبوا بما هو عن خبرة وعلم وأمانة ، فلا يتكلم في الأمور السياسية والعسكرية إلا من يجيدها . وإذا كان ممن يجيدونها فيجب أن يكون أمينًا ، وألا ينطلق من أحكام مسبقة أو من عداوات حزبية أو طائفية أو شخصية .

وإن على الحكام عندما يتصرفون أن يضعوا أنفسهم موضع الشعوب ، ليصوغوا إرادتها بصيغ علمية وعسكرية سليمة ، بعقل واعٍ ، وعاطفة مدروسة غير منفلتة . ولكي يتمكن الحكام من أن يتحسسوا نبضَ الشعوب والعلماء والخبراء ، يجب أن يكون النظام السياسي مصممًا بحيث يمكن هؤلاء الناس من الإدلاء بآرائهم بجرأة وأمانة ، في شكل مؤسسي مناسب ، لا تهدر فيه كرامتهم ، ولا تجرح فيه مشاعرهم ، وهذا الشكل المؤسسي مطلوب أيضًا حتى لا تقتصر المعارضة على الفدائيين والاستشهاديين فحسب ، وهو مطلوب أن يكون جديًا حتى لا تكون المعارضة شكلية أو هزيلة أو مزيفة .

يجب أن نسمح بالنقد ، ولو أدى إلى بعض التجاوز ، ولنعمل على التقليل من هذا التجاوز ، ولنعلم أن قليلاً من التجاوز في اتجاه النقد خير من قليل من التجاوز في اتجاه الاستبداد . وعلينا أن نحذر من علماء ، تجدهم تارة مع سلاطين السياسة ، وتارة مع سلاطين المال ، وتارة مع العامة ، بوجوه مختلفة . إنهم يتمتعون بدربة وحنكة يستطيعون بهما التعامل مع كل الفئات ، ويسترضونها جميعًا ، وكأن العملية مجرد قدرة على التمثيل ، وعلى حسن التخلص والتملص .

على العلماء أن يكونوا مستقلين في آرائهم ، حتى لا يقعوا تحت سلطة الحكم ، أو تحت سلطة المال ، أو تحت سلطة العامة . وليصبروا وليحتسبوا ، والله هو الحافظ وهو الرازق ، وهو حسبهم ونعم الوكيل .

* * *

# العسكريون المسلمون في الجيش الأمريكي

قرأت ما كتبه فهمي هويدي في صحيفة « الشرق الأوسط » ٨/١٠/٢٠٠١م ، ص١١ ، وما نقله من جواب القرضاوي ( يوسف ) والبشري ( طارق ) والعوا ( محمد سليم ) والخياط ( هيثم ) وهويدي ( فهمي ) . وتعجبت من هذا الجواب ، لما وجدت فيه من فرطِ تظرفٍ ( بالظاء لا بالطاء ) أمام أمريكا ، علمًا بأنها لن ترحم حتى المتظرفين :

١ـ لماذا لا يعتذر هؤلاء العسكريون المسلمون عن قتال مسلمي أفغانستان ، لا سيما وأن النظام الأمريكي يساعدهم على هذا الاعتذار ، استنادًا إلى مبدأ « معارضة الضمير » ؟

٢ـ إن العسكريين المسلمين المستفتين يبدو لي أنهم أقرب إلى الحق من المفتين أنفسهم ، فلولا شعورهم بالحرج ما استفتوا أحدًا .

٣ـ لو أن هؤلاء العسكريين هم مسيحيون ، غير مسلمين ، وهم غير مقتنعين من تصرف الإدارة الأمريكية ، لوجب عليهم أن يعتذروا عن الدخول في قتال فرد أو جماعة ، قبل إقامة الدليل الواضح والمعلن ، فكيف وهم مسلمون ؟

٤ـ حتى لو فرضنا أن من تقاتلهم أمريكا هم غير مسلمين ، لوجب علينا أن نعتذر عن القتال معها ، إذا كان هذا القتال بغير حق .

٥ـ لو أن المسلم اضطر لقتال أبيه أو ابنه أو أخيه ، وهو مشرك ، لجاز له الاعتذار عن قتاله ، فكيف إذا كان مسلمًا ؟

٦ـ المعلوم أن العقوبة يجب فيها أولاً إثبات الجرم الذي يستوجبها ،

ثم بعد ذلك يجب أن تكون العقوبة على قدر الجريمة دون تجاوز . وما لحق بأفغانستان والدول الإسلامية المجاورة قد يكون كافيًا وزيادة ، حتى قبل بدء الحرب ، نتيجة الرعب . فما تزعمه أمريكا من إرهاب إنما تواجهه بإرهاب أكبر منه بأضعاف مضاعفة .

٧ـ إن الدول الإسلامية ، والنظم العربية ، قد امتنعت عن القتال ، فما بال هؤلاء الفقهاء المذكورين أعلاه يريدون قتال المسلمين ؟ هل من همهم مخالفة هذه الدول ، وهذه النظم ، بأي ثمن ؟

٨ـ انظر إلى فتوى القرضاوي ومن معه : « إن المسلم يجب عليه أن ينوي ، بمساهمته في هذا القتال ، أن يحق الحق ويبطل الباطل ( . . . ) ، واستصحاب النية الصحيحة » . وعلى هذا يمكن بنظرهم للمسلم أن يقتل مسلمًا ، ويغمض عينيه ، ويستحضر نية أنه يقتل صهيونيًا! ويمكن أن يقاتل مع أمريكا ، وينوي أنه يقاتل مع رسول الله ﷺ! وإذا كان شاهدًا ، وخاف فقدان وظيفته ، أو جنسيته ، فلا بأس أن يشهد شهادة زور ، دون أن ينسى أن ينوي أنه يشهد شهادة حق!

وللقرضاوي أحيانًا فتاوى عجيبة ، من جنس هذه الفتوى ، حتى في المجال المالي . فإذا اقترضت بفائدة ، لشراء منزل ، فيمكنك أن تنوي أنك تشتري بالتقسيط ، لا أنك تقترض بفائدة! وإذا اقترضت ، وليس بينك وبين البنك سلعة ، يمكنك افتراض وجودها! وإذا سددت أقساط القرض إلى البنك ، فقل في نفسك : نويت أن أسدد أقساط البيع المؤجل! وإذا كنت تتعامل مع بنك ، فلا تنظر إليه على أنه بنك ، بل انظر إليه على أنه وكيل البائع لقبض الثمن! وإذا لم ترغب في أن يكون البنك وكيلاً للبائع ، فليكن شريكًا له! وإذا لم تسترح إلى هذا وهذا ، فيمكنك أن تجعل البنك مقرضًا بزيادة ، ولكن لا تنظر إلى هذه الزيادة على أنها

بينك وبين البنك ، بل يمكنك أن تنوي أنها بين البائع والبنك ، ولا عليك منهما ![1] . يبدو أن القرضاوي وزملاءه يؤسسون فقهًا للأقليات المسلمة ، ولا يخشون على عقول المسلمين من مثل هذه الفتاوى . ليتهم سكتوا ولم يفتوا .

٩ـ المعلوم في الإسلام أنه لا طاعة لمخلوق في معصية الخالق . وما يتعرض له المسلم من بلاء إنما هو فتنة وامتحان . قال تعالىٰ : ﴿ أَحَسِبَ ٱلنَّاسُ أَن يُتْرَكُوٓا۟ أَن يَقُولُوٓا۟ ءَامَنَّا وَهُمْ لَا يُفْتَنُونَ ﴾ [العنكبوت : ٢] .

١٠ـ على أمريكا أن لا تطلب من العسكريين المسلمين قتال إخوانهم المسلمين ، إلا إذا أرادت إحراجهم وإخراجهم . وعلى العسكريين المسلمين ألا يقبلوا بقتال المسلمين ، لا بصورة مباشرة ، ولا بصورة غير مباشرة ( خدمات طبية وغيرها ) . ولا بأس في سبيل ذلك أن يتحولوا من المجال العسكري إلى المجال المدني ، أو أن يتركوا الجنسية إذا لزم الأمر . فإذا تعارض الولاء لله مع الولاء لأمريكا ، اخترنا الولاء لله ، وعلى الله رزقنا ونصرنا .

١١ـ أن تُقتل مظلومًا خير لك من أن تقاتل أخاك ظالمًا . فلا عليك من رزق أو عمل أو جنسية . واعلم أن أمريكا ستنفرد بنا دولة دولة ، أولها أفغانستان وآخرها مصر ، فالمهرول للسلام أولاً سيضرب آخرًا ، وقد تم تحييد مصر برشوة إسرائيلية . وسيستعينون في كل مرة بدولة ( أو جماعة ) على أخرى . فالمسألة ليست مسألة بن لادن[2] ، ولا طالبان . . . إنها

---

(١) انظر هذه الفتوى المقترحة من القرضاوي وزميله عبد الستار أبو غدة ، في مجلة « دراسات اقتصادية إسلامية » ، جدة ، المجلد ٨ ، العدد١ ، ١٤٢١هـ = ٢٠٠٠م ، ص٤٤ .

(٢) نسبت أمريكا إلى ابن لادن تفجيرات أيلول ( سبتمبر ) . ويبدو أن ابن لادن لا مانع عنده من أن تنسب إليه بطولات لم يصنعها : صِيت غنى ولا صيت فقر ، أو قل إن =

أبعد من هذا بكثير ، إنها ذرائع وحيل مكشوفة . ولن ترضى عنك أمريكا ، فلا تعبأ كثيرًا بتحسين صورتك لدى إعلامها وشعبها . فإنهم يعرفون الحقائق أكثر مما نعرفها نحن ، إنهم يعرفون ويحرفون . ولا مصلحة لهم في تحسين صورتنا ، ولا محل في إدارتهم لصوت العقل والضمير . ولا تغترَّ بأصوات بعض العقلاء في أمريكا والغرب ، فإنها أصوات قليلة وغير مسموعة ، وقد تكون « مدفوعة »!

١٢ـ كنت أتمنى من أمريكا أن تراعي قواعد المصارعة الأمريكية ، بحيث تواجه إرهابًا من الوزن الثقيل ، بأن تضرب إسرائيل مثلاً . لكن الإرهاب الإسرائيلي قوي إلى درجة أن أحدًا في أمريكا والدول العظمى لا يستطيع أن ينال السامية بكلمة ، في الوقت الذي يُسمح بِسَبِّ الإله والأنبياء والأولياء والرؤساء!

١٣ـ لو ثبت أن إسرائيل ، لا سيما بعد مؤتمر ديربان ، اشتمت رائحة تغيير موقف أمريكا منها ، ولو قليلاً ، فأرادت أن تؤدبها وأن ترهبها . لو ثبت أنها هي التي ارتكبت هذه التفجيرات ، لا سيما والشبهات تحوم حولها أكثر مما تحوم حول بن لادن ، فهل تجرؤ أمريكا على الكلام ( بول فندلي ) ، والصدع بالحقيقة ، أم أنها تخشى الإرهاب الإسرائيلي ؟ ولذلك فضلت أن تضرب بلدانًا مستضعفة ، ووجد حلفاؤها معها أن الفرصة سانحة لاقتسام المغانم والصفقات .

١٤ـ على أمريكا أن تتحالف مع دول العالم كله ، لا لكي تضرب أفغانستان ، بل لكي تخلص نفسها والعالم من أن يكونوا مستعبدين للصهاينة من أجل أصواتهم الانتخابية وغيرها ، على حساب الحق والعدل والكرامة . وهذا ما يؤدي إلى توجيه الشك والاتهام للأساس الخلقي

---

= شتت : صيت قوة ولا صيت ضعف! .

للنظام الأمريكي والنظام الديمقراطي ، فإني عندما أرى رئيسًا أمريكيًا أو مرشحًا لأي منصب يجامل اللوبي الصهيوني وينحني له ، ويتملقه ، فإني أشفق عليه وعلى الحضارة التي يتزعمها هؤلاء .

١٥ـ أمريكا لا تحب أن ينازعها أحد في أي شيء ، بما في ذلك الإعلام ، فالإعلام العالمي يجب أن يكون صدى للإعلام الأمريكي . فما مصلحة أمريكا من التركيز الإعلامي الآن على الأنتراكس ( الجمرة الخبيثة ) ؟ هل هي تأجيج المشاعر ضد أفغانستان ، للتغطية على جرائمها ، ولصرف الأنظار عنها ، أو التمهيد لإعادة ضرب العراق ، مرة بعد مرة ، ولتبرير حرب طويلة ومستمرة ، ضد الضعفاء ، لإنشاء قواعد عسكرية ، ولاحتلال بلادهم وانتهاب خيراتهم وجعلها مقبرة لأسلحتهم القديمة ونفاياتهم ، ومعرضًا أو مسرحًا لاستعراض أسلحتهم الجديدة ، والدعاية لها في القنوات التلفزيونية الفضائية بالمجان . إن أمريكا تعلن حربًا وتبطن غيرها ، فهي قد تعلن الحرب على أفغانستان ، ثم تمتد إلى باكستان ، ثم إلى إيران ، وربما تريد الصين وروسيا ، ولا تريد أن تكشف عن نواياها الآن لأحد ، فكل ما تريده من حلفائها هو أن يمشوا وراءها ، وأن يتبعوها ، ولن تخذلهم ، وستعطيهم حصتهم من الغنيمة . وستنطلق من أضعف نقطة ، تمهيدًا للوصول إلى أقوى نقطة .

١٦ـ إن أمريكا دولة ديمقراطية تحكم الشعب بالشعب ، فما لها لا تلقي بالاً لكل الشعوب التي تهتف ضدها ، وضد قنابلها وتجاوزاتها وحماقاتها ؟

١٧ـ إن إمريكا ستلقي بعملائها كما ألقت إسرائيل بعملائها ، يوم انسحبت من جنوب لبنان ، إنها ستقتلهم بعد استعمالهم ، ولن تعيد تأهيلهم .

* * *

# أمريكا وإسرائيل : مَن يحكم مَن ؟[1]

نسمع بين الحين والآخر الدول العربية تطالب الولايات المتحدة الأمريكية بالضغط على إسرائيل . ويشعر المراقب أن هذه المطالبة قد تكون مضللة للناس . وربما تكون من باب مجرد الكلام ، إذا ما طلب الكلام ، أو أريد الكلام . فلا أمريكا ستضغط على إسرائيل ، ولا إسرائيل تخشى أن تمارس أمريكا عليها هذا الضغط . وإنك لتجد أن كبار الإسرائيليين ربما يستخفّون بكبار الأمريكيين ، في حين أن كبار العرب قد يقفون صاغرين أمام الأمريكيين . فما سر هذه العلاقة المتميزة بين أمريكا وإسرائيل ؟ فحتى لو صفَّت بعض الدول العربية مع أمريكا ، فإنك ستجد أن إسرائيل تبقى هي البنت المدللة لأمريكا .

هل قوة اللوبي الصهيوني في الانتخابات الأمريكية هي التي تجعل الأمريكان ينحنون للصهاينة وإسرائيل ؟ هل يستطيع الأمريكان إلغاء دور هذا اللوبي الصهيوني في الانتخابات ، لتحرير أمريكا منه ومن مضاعفاته ، حيال العلاقات الدولية مع البلدان الأخرى ، ولحفظ ماء وجه أمريكا ؟ لو أُلغي دور هذا اللوبي في الانتخابات ، تُرى هل ينتهي دوره أم يبقى ؟ هل هذا اللوبي نتيجة لقوة الصهاينة أم سبب ؟

يبدو لي أن اللوبي الصهيوني نتيجة لا سبب . فالإرهاب الصيهوني أشد أنواع الإرهاب في العالم . فهناك في عصرنا هذا من يشتم الأنبياء ، بل الذات الإلهية ، ولكنه لا يستطيع التلويح ، ولو من بعيد ، بشتم

---

(١) نشر في صحيفة « الخليج » ، الشارقة ، ٢٧/ ١٢/ ١٤٢٣هـ = ٢٨/ ٨/ ٢٠٠٣م .

الصهيونية ، أو بمجرد مناقشتها ، وإلا اتهمه العالم كله بـ « معاداة السامية » ، ما أفظعها من تهمة! كأن الصهاينة هم الذين وضعوا قوانين العالم وأعرافه وآدابه .

ومع أن أمريكا تخاتل وتدعي أنها تشن حملة على الإرهاب ، إلا أنها كما يبدو تشن حملة على الإرهاب الضعيف ، ولا تقوى على شن أي حملة على الإرهاب القوي الظالم ، بل هذا الإرهاب هو الذي يملي عليها وعلى العالم معنى الإرهاب الذي تريده ، وعندئذ : « من يجرؤ على الكلام » ؟

لقد استطاع الصهاينة أن يلجموا دول العالم بلجامهم . وعلى أمريكا والغرب أن يحرروا أنفسهم أولاً من هذا اللجام ، أو من هذا النير الصهيوني . فهذا الاستعباد الصهيوني هو الذي يجعل الإدارة الأمريكية إدارة حمقاء ، ويخرجها عن طورها ، ويجعل الرئيس الأمريكي يلعب دور المهرج أو الممثل أو البطل في المسرحية ، لاسترضاء الصهاينة ، حتى إن أي إنسان ، فيه ذرة كرامة ، قد لا يستطيع أن يفعل ما يفعله زعماء أمريكا ، والكبار منهم ، سواء أكانوا كبارًا في السياسة ، أو حتى في العلم . ويكأنهم تلاميذ صغار في مدرسة ابتدائية يديرها بنو صهيون . فحاكم من عندنا قد يحمرُّ خجلاً أمام الحاكم الأمريكي ، كما يحمرُّ هذا الحاكم الأمريكي أمام الحاكم الإسرائيلي . لقد عرف الصهاينة كيف يكتمون أنفاس الغربيين .

إن لإسرائيل مصالح راسخة في أمريكا ، وإن لأمريكا مصالح راسخة في إسرائيل ، فكل منهما يقدم للآخر خدمات جلّى لخدمة المصالح المتبادلة . كأن إسرائيل ولاية أمريكية أخرى ، ولكنها هي الأقوى ، أو كأن أمريكا ولاية إسرائيلية ، ولكنها هي الأضعف . فإذا لم تضع دول

العالم خطة محكمة وتدريجية لتقليص نفوذ هؤلاء الصهاينة ، فإنهم سيكونون عما قريب طواغيت العالم ، والمسيطرين عليه ، والمتحكمين بشؤونه ، بلا أدنى حياء ولا رحمة .

وعندما جعل الغرب لهؤلاء الصهاينة دولة في فلسطين ، لعلهم أرادوا بذلك تخفيف الضغط الصهيوني عنهم في بلادهم ، والتخفُّف من شرورهم ، ولو قليلاً . ولعل هذه المكيدة الغربية هي من باب ضرب الخصم بالخصم ، أي من باب ضرب الصهاينة بالعرب والمسلمين .

والخلاصة فإني عندما أسمع الساسة العرب يطالبون أمريكا بالضغط على إسرائيل ، لاستجداء بعض حقوقهم ، فإني أخشى على عقول العرب جميعًا وقلوبهم . إن علينا أن نبحث عن الحقائق والحقوق بحثًا حرًا ، ذلك لأن لغة السياسة ولغة الدبلوماسية تكاد تهدد برامجنا التعليمية ، وتهدد عقول أبنائنا وقلوبهم وسلوكهم . وتكاد تدمر قوانا وتغتالها ، في مواجهة عدو مسلح بالعلم والتكنولوجيا والنفوذ والغدر والمكر ، أي إنه مسلح بجميع أسلحة التدمير الشامل . فهل عرفت من يملك هذه الأسلحة حقيقة ، ويستحق أن ترسل إليه فرق التفتيش ؟

يبدو أن المسألة بيننا وبينهم تنطبق عليها مقولة : رمتني بدائها وانسلَّت .

* * *

## مثلنا ومثل أمريكا[1]

### ـ تعليق ـ

كتب خالد القشطيني في « الشرق الأوسط » يوم الخميس ١٣/٣/٢٠٠٣م ، ص٢٣ ، ما يفيد بترحيبه بأمريكا ومن معها ، للقضاء على صدام ونظامه . لو فرضنا أن اثنين اقتتلا ، وكان أحدهما ظالمًا ، والآخر مظلومًا ، فاحتكم المظلوم إلى رجل قوي ، ليأخذ على يد الظالم ، ويردّ إليه حقه . فرحب هذا الرجل القوي بالتدخل ، وجاء إلى الدار ، مدججًا بجميع صنوف الأسلحة ، التي تفوق في عددها وقوتها أضعاف أضعاف ما يحتاج إليه فض النزاع بين الرجلين .

نعم ربما لن يجد المظلوم مانعًا من الاحتكام إلى هذا الرجل القوي ، حتى لو كان « بلطجيًا » ، ما دام أن « بلطجته » لن تتعدى فض النزاع بينه وبين خصمه . لكنه إذا فوجىء ورأى أن هذا الرجل القوي جاء بعدده وعدته وعتاده لفض النزاع ، وللوصول إلى مآرب أخرى كثيرة ، فإنه إذا كان عاقلاً سيتردد في تحكيمه وتوسيطه ، خشية أن يأتي ، فيعتدي على الظالم والمظلوم معًا ، ويضيف مشكلات أخرى كثيرة ، دون أن يحل المشكلة المطلوبة .

هذا الرجل القوي قد يكون عادلاً في أهله وعشيرته ، وقد يكون ظالمًا ، مستبدًا ، لا يحتكم إلى الشورى أو الديمقراطية ، ولا إلى

---

(١) نشر في صحيفة « الشرق الأوسط » ، لندن ، ١٦/١/١٤٢٤هـ = ١٩/٣/٢٠٠٣م .

العدالة ، ولا إلى الليبرالية ، وحرية الرأي ، وحقوق الإنسان ، بل إنه يَعِدُ كل من كان معه بجزيل الثواب ، ويتوعد كل من خالفه الرأي بأفظع أنواع العقاب ، المدجج بأكثر الأسلحة تطورًا ودمارًا . فهل يطمئن المظلوم عندئذ إلى هذا الرجل القوي ، ويصطف خلفه ؟

* * *

# المثقف والسلطة

هذا الموضوع قد نحب قراءته[1] ، ولا نحب الكتابة فيه . وتتبدى أهميته بالنسبة لكل مثقف . فبعد أن يثقف الإنسان نفسه ، بالشهادات العلمية ، والدراسات الرسمية ، والحرة ، قد يجد نفسه فجأة أمام سلطة من السلطات ، وقد غدا أميًا ومنافقًا في آن معًا . فقد يرى أن هذه السلطة تقرب منها الناس ، ولو كانوا أميين ، وتقربهم منها ، ولو كانوا منافقين . ذلك لأن السلطة ربما ترى نفسها أقل متاعب عندما يلوذ بها أناس طيعون ، يمكن قيادتهم وتوجيههم واستغلالهم بكل سهولة ويسر . وأنا أرى أن المثقف لا يجب أن يذوب في السلطة ، بل يجب أن يكون في المعارضة ، ولكن يجب أن تكون معارضة بالحق ، وليست معارضة ( سياسية ) بالحق والباطل معًا .

وقد يحسب قارىء أن السلطة هنا هي فقط السلطة السياسية العليا في البلاد . والحقيقة أن السلطة أنواع ومراتب . فمن أنواعها : السلطة السياسية ، والسلطة المالية ، والسلطة الشعبية ( سلطة الرأي العام السائد ) . ومن مراتبها : السلطة العالمية ، والسلطة الإقليمية ، وسلطة الدولة ، وسلطة رئيس الدولة ، وسلطة رئيس الحكومة ، وسلطة المخابرات ، والجيش ، والشرطة ، وسلطة الوزير ، وسلطة المدير ، وسلطة رئيس الدائرة ، ورئيس القسم ، ورئيس الشعبة ، والرئيس المباشر ، وسلطة رئيس الجلسة ، ومدير المناقشة ، حتى لو كان مذيعًا أو

---

(١) انظر « الحياة » ٤/ ٢/ ٢٠٠٠م ، ص١٠ .

مذيعة ، كما في البث التلفزيوني المباشر . . . إلخ .

وقد نجد أناسًا يباهون بأنهم ليسوا من علماء السلطة ، فإذا بهم من علماء سلطة أخرى ، قد تدر عليهم أكثر . وقد تجد مثقفين يتهامسون بنقد أعلى سلطة في البلاد ، فإذا بهم لا يستطيعون نقد أدنى سلطة في البلاد . فإذا ما رأيتهم مجتمعين ، في مجلس أو اجتماع أو لجنة ، فإنهم يجبنون عن توجيه أدنى نقد ، برغم ما يرون أمامهم من استبداد هذا الرئيس ( الصغير ) ، وتسلطه ، وظلمه ، وحمقه .

وقد تجد رئيس تحرير جريدة يدعو إلى الشورى ، والديمقراطية ، وحقوق الإنسان ، ومحاربة الظلم والاستبداد ، فإذا ما اقتربت منه بنقد ، أو بمن يلوذ به ، ولو على سبيل المداعبة والفضول والتجريب ، فإنك تجد أن الاختراق متعسر ، بل متعذر . ولا يسمح لك إلا بنقد الحيطان المتواضعة ، والتي أعدت لتلقي الصدمات ، وذلك كرئيس البلاد ، الذي قد يسمح بكل نقد ، ولو بنقد الإله والأنبياء والصحابة ، والوزراء ، والمديرين ، ولكنه لا يسمح أبدًا بأي نقد يمسه ، من قريب أو بعيد . لعلها هيبة السلطة .

وقد ترى إمامًا ، أو خطيبًا ، أو زعيمًا دينيًا ، يدعو على المنابر إلى مثل ما يدعو إليه من تقدم ذكرهم ، فإذا ما حدثتك نفسك بأن تنقده شخصيًا ، أعلن عليك الحرب ، وسلط عليك صنوف الأسلحة ، وهجرك ، ودعا إلى هجرك ونبذك ، وتربص بك الدوائر والأخطاء ، وأوّلَ كل شيء لصالحه ضدك .

وأود أن أذكر للقارىء شيئًا ، قد يخرجني من سلطة الدين ، دون أن يخرجني من الدين نفسه . ولعل هذا يصب في خانة التقارب بين الأديان ، وإنصاف بعضها من بعض . فإني أذكر أنه لما كنت طالبًا في المرحلة

الثانوية ، كان يدرسنا اللغة الفرنسية أستاذ مسيحي ، كالشأن وقتها بالنسبة لأكثر أساتذة هذه اللغة ، بخلاف اللغة الإنكليزية ، فقد كان أكثر أساتذتها من الفلسطينيين . وكان هذا الأستاذ يستطيع أن يدرسنا العربية أيضًا ، إذا غاب أستاذها . وكان يعطيني وظائف في الإنشاء ( التعبير ) ، بأكثر مما هو مطلوب منه بكثير ، وبأكثر مما كان يعطي زملائي الآخرين بكثير ، كل ذلك بدون أي أجر . وكان يشجعني ، وهو مسيحي ، وأنا مسلم ، ويقول لي : لقد كنتُ مجتهدًا في المراحل الدراسية ، ولكن ليس بالقدر نفسه . وقد رآني في الطريق ، مرة بعد تخرجي من الثانوية ، فسألني : هل أوفدتك الدولة للدراسة العليا ؟ فقلت له : لا ، فأخذني من يدي ، ومشى على قدميه مسافة طويلة ، حتى وصل معي إلى مديرية البعثات ، وطالب مديرها أمامي ، بكل إقناع وقوة ، أن يوفدني للدراسة في الخارج .

هذا في حين أنه كان لدينا في المرحلة نفسها ، وفي المدرسة نفسها ، أستاذ مسلم ، بل هو منتمٍ إلى حركة إسلامية أو حزب ، كان يدرسنا العربية ، وكان تدريسه لا بأس به . غير أنه كان سمجًا ، يطلب من بعض الطلاب النصارى معنا قائلاً لهم : أفي بيتك قرآن ؟ ثم أتدرون ماذا كان يفعل هذا المسلم الملتزم ؟ كان يدور علينا أثناء الامتحان ، ويراقبنا ، وكان يقدم لأتباعه في الحزب أو الجماعة ، الأجوبة الصحيحة ، لا في مادته : اللغة العربية فحسب ، بل في مادة التربية الإسلامية أيضًا . ألا ترى كيف تفعل السياسة في الدين ؟

لقد أنهينا ، بحمد الله ، الدراسة ، ودخلنا في مرحلة التعليم والبحث العلمي ، وإذا بي أعرف بعض المسلمين ، ولعله ملتزم كالتزام أستاذنا المذكور ، ويتزيى بأزياء المشايخ ، ويكلف الإشراف على إعداد دليل للبحوث والمقالات العلمية ، لصالح بعض المؤسسات ، فإذا به ، وطيلة

سنوات عدة ، والدليل يخرج تباعًا ، خاليًا إلا من مقالات الأصحاب ، ولا من رأى ولا من علم . ألا ترى كيف يقع القارىء ، والباحث ، ضحية هذه البيانات الخائنة والمتحيزة ؟ ألا ترى كيف يجب علي كمثقف أن أفضح هذه السلطة الصغرى ، لأني بعيد عن الكبرى ، وغالبًا ما أكون غير متأكد مما تفعل ، لبعدها واحتجابها وتضارب البيانات والآراء فيها ؟

* * *

# المصادر المراجع


- أسلوب المرابحة والجوانب الشرعية التطبيقية في المصارف الإسلامية لعبد الستار أبو غدة .
- أصول البيوع الممنوعة لعبد السميع إمام ، القاهرة ، دار الطباعة المحمدية ، د . ت .
- إعلام الموقعين لابن القيم ( ـ ٧٥١هـ ) ، تحقيق محمد محيي الدين عبد الحميد ، بيروت ، دار الفكر ، ١٣٩٧هـ ـ ١٩٧٧م .
- الأهمية النسبية لطرق التمويل المختلفة في النظام المصرفي الإسلامي لأوصاف أحمد .
- الاستصناع لسعود الثبيتي ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، جدة ، العدد٧ ، ج٢ ، ١٤١٢هـ ـ ١٩٩٢م .
- الاستصناع لعلي السالوس ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، جدة ، العدد٧ ، ج٢ ، ١٤١٢هـ ـ ١٩٩٢م .
- الاستصناع لعلي محيي الدين القره داغي ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، جدة ، العدد٧ ، ج٢ ، ١٤١٢هـ ـ ١٩٩٢م .
- الاستصناع وموقف الفقه الإسلامي منه لحسن علي الشاذلي ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، جدة ، العدد٧ ، ج٢ ، ١٤١٢هـ ـ ١٩٩٢م .
- التفاصيل العملية لعقد المرابحة في النظام المصرفي الإسلامي ( مع استمارة استقصاء ) لمحمد عبد الحليم عمر .
- الجامع في أصول الربا لرفيق يونس المصري ، دمشق ، دار القلم ، بيروت ، الدار الشامية ، جدة ، دار البشير ، ١٤١٢هـ ـ ١٩٩١م .

- الجوانب الاجتماعية والاقتصادية لتطبيق عقد المرابحة لحاتم القرنشاوي .
- الجوانب القانونية لتطبيق عقد المرابحة لإسماعيل عبد الرحيم شلبي .
- العقود والشروط والخيارات لأحمد إبراهيم ، مجلة القانون والاقتصاد ، السنة ٤ ، العدد ٦ ، القاهرة ، ١٩٣٤م .
- الغرر وأثره في العقود للصديق الضرير ، القاهرة ، د . ن ، ١٣٨٦هـ - ١٩٦٧م .
- الفروق للقرافي ( - ٦٨٤هـ ) ، بيروت ، عالم الكتب ، د . ت .
- المبسوط للسرخسي ( - ٤٩٠هـ ) ، بيروت ، دار المعرفة ، ١٣٩٨هـ - ١٩٧٨م .
- المداينات لعيسوي أحمد عيسوي ، رسالة لنيل شهادة العالمية من درجة أستاذ ، كلية الشريعة ، الأزهر ، القاهرة ، ١٣٦٥هـ - ١٩٤٦م .
- المدونة للإمام مالك ( - ١٧٩هـ ) ، بيروت ، دار الفكر ، ١٣٩٨هـ - ١٩٧٨م . .
- الموسوعة الفقهية الكويتية ، الكويت ، وزارة الأوقاف والشؤون الإسلامية ، ١٤٠٣هـ - ١٩٨٢م .
- الموسوعة المصرية ( موسوعة الفقه الإسلامي ) ، القاهرة ، المجلس الأعلى للشؤون الإسلامية ، ١٣٩١هـ .
- بدائع الصنائع للكاساني ( - ٥٨٧هـ ) ، القاهرة ، شركة المطبوعات العلمية ، د . ت .
- بيع المرابحة للآمر بالشراء ليوسف القرضاوي ، الكويت ، دار القلم ، ١٤٠٤هـ - ١٩٨٤م .
- تبيين الحقائق للزيلعي ( - ٧٤٣هـ ) ، بيروت ، دار المعرفة ، د . ت .
- تجربة البنك الإسلامي الأردني لموسى شحادة .

ـ تجربة البنك الإسلامي في الدانمارك لإيريك ترول شولتز .

ـ تجربة بنوك فيصل الإسلامية : عقد المرابحة لشوقي إسماعيل شحاتة .

ـ تطبيق عقد المرابحة في البنوك التجارية في باكستان لمحمد فهيم خان .

ـ تطبيقات بيوع المرابحة للآمر بالشراء لسامي حسن حمود .

ـ تعليق على الورقة السابقة لمنذر قحف .

ـ تمويل مشروعات البنية الأساسية بأسلوب الاستصناع Istisnaa Financing of Infrastucture Projects ، لمحمد أنس الزرقا ، مجلة Islamic Economic Studies ، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ( البنك الإسلامي للتنمية ) ، جدة ، المجلد٤ ، العدد٢ ، ١٤١٨هـ ـ ١٩٩٧م ) .

ـ حاشية ابن عابدين ( ـ ١٢٥٢هـ ) ، بيروت ، دار المعرفة ، د . ت .

ـ حاشية الدسوقي ( ـ ١٢٣٠هـ ) على الشرح الكبير للدردير ( ـ ١٢٠١هـ ) ، بيروت ، دار الفكر ، د . ت .

ـ زاد المعاد لابن القيم ( ـ ٧٥١هـ ) ، تحقيق شعيب الأرناؤوط ، بيروت ، مؤسسة الرسالة ، ١٤٠٢هـ ـ ١٩٨٢م .

ـ صحيح البخاري ( ـ ٢٥٦هـ ) ، القاهرة ، دار الحديث ، د . ت .

ـ صحيح مسلم ( ـ ٢٦١هـ ) بشرح النووي ( ـ ٦٧٦هـ ) ، بيروت ، دار الفكر ، د . ت .

ـ عقد الاستصناع لمصطفى الزرقا ( ـ ١٤٢٠هـ ) ، جدة ، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ، البنك الإسلامي للتنمية ، سلسلة محاضرات العلماء البارزين رقم ١٢ ، ١٤١٦هـ ـ ١٩٩٥م .

ـ فتاوى مصطفى الزرقا ( ـ ١٤٢٠هـ ) ، عناية مجد أحمد مكي ، دمشق ، دار القلم ، بيروت ، الدار الشامية ، جدة ، دار البشير ، ١٤٢٠هـ ـ ١٩٩٩م .

ـ فتح القدير لابن الهمام ( ـ ٦٨١هـ ) ، القاهرة ، المكتبة التجارية الكبرى ، د .ت .

ـ قرارات الهيئة الشرعية ، الرياض ، شركة الراجحي المصرفية للاستثمار ، ١٤١٩هـ ـ ١٩٩٨م .

ـ مجلة الأحكام العدلية .

ـ مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، جدة ، العدد٦ ، ج١ ، ١٤١٠هـ ـ ١٩٩٠م .

ـ نظرية العقد ( قاعدة العقود ) ، لابن تيمية ( ـ ٧٢٨هـ ) ، بيروت ، دار المعرفة ، د .ت .

ـ أثر الشرط المسبق في العقود التمويلية المركبة لعبد الله العمراني ، ورقة مقدمة إلى ندوة الربط بين عقود المصارف الإسلامية ، المعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ( البنك الإسلامي للتنمية ) ، جدة ، ١٤٢٥هـ ( مختصر رسالته في الدكتوراه قبيل مناقشتها ) .

ـ أدب الطلب للشوكاني ، مكتبة ابن تيمية ، القاهرة ، ١٤١٥هـ .

ـ أوراق ندوة استراتيجية الاستثمار في البنوك الإسلامية ، بالتعاون بين المجمع الملكي لبحوث الحضارة الإسلامية والمعهد الإسلامي للبحوث والتدريب ( البنك الإسلامي للتنمية ) ، المنعقدة خلال المؤتمر السنوي السادس للمجمع الملكي في الفترة ٢٢ـ٢٥ شوال ١٤٠٧هـ ١٨ـ٢١ حزيران ( يونيو ) ١٩٨٧م ، في عمان ( المملكة الأردنية الهاشمية ) :

ـ إبطال الحيل لابن بطة ، المكتب الإسلامي ، بيروت ، ١٤٠٩هـ .

ـ إجارة العين لمن باعها لنزيه حماد ، ورقة مقدمة إلى الملتقى الفقهي الرابع ، شركة الراجحي المصرفية ، الرياض ، ١٤٢٤هـ .

ـ إعلام الموقعين لابن القيم : تحقيق محمد محيي الدين عبد الحميد ، المكتبة التجارية الكبرى ، القاهرة ، ط١ ، ١٣٧٤هـ ـ ١٩٥٥م .

- إقامة الدليل على إبطال التحليل لابن تيمية ، ضمن الفتاوى الكبرى ، دار المعرفة ، بيروت ، د . ت .
- إلغاء الفائدة من الاقتصاد ( القروض المقابلة للودائع ) لمجلس الفكر الإسلامي .
- اجتماع العقود لحسن الشاذلي ، ورقة مقدمة إلى الندوة الفقهية الخامسة ، بيت التمويل الكويتي ، الكويت ، ١٤١٩هـ .
- اجتماع العقود لعز الدين توني ، ورقة مقدمة إلى الندوة الفقهية الخامسة ، بيت التمويل الكويتي ، الكويت ، ١٤١٩هـ .
- اجتماع العقود ، لنزيه حماد ، ورقة مقدمة إلى الندوة الفقهية الخامسة ، بيت التمويل الكويتي الكويت ، ١٤١٩هـ ، ومنشورة في كتابه : « قضايا فقهية معاصرة » ، دار القلم ، دمشق ، ١٤٢١هـ .
- الأسس العامة للعقود الإدارية لسليمان محمد الطماوي ، دار الفكر العربي ، القاهرة ، ١٩٨٤م .
- الأم للإمام الشافعي ، طبعة الشعب ، القاهرة ، د . ت .
- الأموال لأبو عبيد : تحقيق محمد حامد الفقي ، المكتبة التجارية الكبرى ، القاهرة ، ١٣٥٣هـ .
- الإيجار المنتهي بالتمليك لحسن الشاذلي ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، جدة ، العدد ٥ ، الجزء ٤ ، ١٤٠٩هـ .
- الاستثمار اللاربوي في نطاق عقد المرابحة لحسن عبد الله الأمين : ورقة مقدمة إلى المؤتمر الثاني للاقتصاد الإسلامي ، المنعقد في إسلام أباد ١٩ـ٢٣ آذار ( مارس ) ١٩٨٣م ، ومنشورة في مجلة المسلم المعاصر ، العدد ٣٥ ، لعام ١٤٠٣هـ .
- البرهان للزركشي ، تحقيق محمد أبو الفضل إبراهيم ، دار المعرفة ، بيروت ، د . ت .

- البناية في شرح الهداية للعيني : دار الفكر ، بيروت ، ط١ ، ١٤٠١هـ - ١٩٨١م .

- البنك اللاربوي في الإسلام ( سياسة اشتراط القرض المماثل ) لمحمد باقر الصدر : ص٧١ - ٧٤ و١٨٥ .

- التنظيمات الاجتماعية والاقتصادية في البصرة في القرن الأول الهجري للعلي ( صالح أحمد ) : دار الطليعة ، بيروت ، ط٢ ، ١٩٦٩م .

- الجامع في أصول الربا لرفيق يونس المصري ، دار القلم ، دمشق ، ط٢ ، ١٤٢٢هـ .

- الحسم الزمني في الإسلام للمصري ( رفيق يونس ) : مجلة المال والاقتصاد ، بنك فيصل الإسلامي السوداني ، الخرطوم ، العدد ٢ ، لعام ١٤٠٥هـ - ١٩٨٥م .

- الحيل الفقهية في المعاملات المالية لمحمد ابن إبراهيم ، الدار العربية للكتاب ، تونس ، ١٩٨٣م .

- الحيل في الشريعة الإسلامية لمحمد عبد الوهاب بحيري ، مطبعة السعادة ، القاهرة ، ١٣٩٤هـ .

- الخرشي على خليل ٦/ ٥٤ .

- الخشرشي على مختصر خليل للخرشي : دار صادر ، بيروت ، د . ت .

- الدرر المباحة في الحظر والإباحة للشيباني النحلاوي .

- الربا والحسم الزمني في الاقتصاد الإسلامي للمصري ( رفيق يونس ) : دار حافظ ، جدة ، ط١ ، ١٤٠٦هـ - ١٩٨٦م .

- الربط بين التصرفات والعقود لحسن الشاذلي ، أعمال الندوة الفقهية الثالثة ، بيت التمويل الكويتي ، الكويت ، ١٤١٣هـ .

- السلم والمضاربة لزكريا محمد الفالح القضاة ، دار الفكر ، عمان ، ١٩٨٤م .

- السنن الكبرى للبيهقي : دار الفكر ، بيروت ، د . ت .

- السنهوري ( عبد الرزاق ) : مصادر الحق في الفقه الإسلامي ، دار إحياء التراث العربي ، بيروت ، د . ت .

- الشافعي لأبي زهرة : دار الفكر العربي ، القاهرة ، د . ت .

- الشيخ محمود أحمد ، من الباكستان .

- الطرق الحكمية في السياسة الشرعية لابن القيم : تحقيق محمد حامد الفقي ، دار الكتب العلمية ، بيروت ، د . ت .

- العقود الدرِّية لابن عابدين : دار المعرفة ، بيروت ، ط٢ ، د . ت .

- العمل المصرفي اللا ربوي Abdul Wadood khann Interest_ Free Banking . لعبد الودود خان .

- الغَرَر وأثره في العقود للضرير ( الصديق محمد الأمين ) : بدون ناشر ، القاهرة ، ط١ ، ١٣٨٦هـ ـ ١٩٦٧م .

- الغني المماطل : هل يجوز إلزامه بتعويض دائنه؟ لرفيق يونس المصري ، مجلة دراسات اقتصادية إسلامية ، البنك الإسلامي للتنمية ، رجب ١٤١٧هـ ؛ وضمن بيع التقسيط ، دار القلم دمشق ، الدار الشامية بيروت ، دار البشير جدة ، ط٢ ، ١٤١٨هـ ـ ١٩٩٧م ) .

- الفتاوى الكبرى لابن تيمية : دار المعرفة ، بيروت ، د . ت .

- القانون التجاري السعودي لمحمد حسن الجبر ، عمادة شؤون المكتبات ، جامعة الملك سعود ، الرياض ، ١٤٠٢هـ ـ ١٩٨٢م ) .

- القوانين الفقهية لابن جُزَي : عالم الفكر ، القاهرة ، ط١ ، ١٩٧٥م .

- القول الفصل في بيع الأجلل للمصري ( رفيق يونس ) : مجلة الأمة القطرية ، العدد ٦٦ لعام ١٤٠٦هـ ـ ١٩٨٦م .

- القياس لابن تيمية ، دار الآفاق الجديدة ، بيروت ، ١٤٠٢هـ ـ ١٩٨٢م .

- الكشاف للزمخشري ، مكتبة البابي الحلبي ، القاهرة ، ١٣٩٢هـ ـ ١٩٧٢م ) .

- المجموع للنووي ، المكتبة السلفية ، المدينة المنورة ، د .ت .

- المحلى لابن حزم ، تحقيق أحمد شاكر ، دار الآفاق الجديدة ، بيروت ، د .ت .

- المداينات لعيسوي أحمد عيسوي ، بحث مقدم إلى الأزهر لنيل شهادة العالمية من درجة أستاذ ، القاهرة ، ١٣٦٥هـ ـ ١٩٤٦م ) .

- المدخل الفقهي العام لمصطفى الزرقا ، دار القلم ، دمشق ، ١٤١٨هـ .

- المدونة للإمام مالك ، دار الفكر ، بيروت ، ١٣٩٨هـ ـ ١٩٧٨م .

- المرابحة أصولها وأحكامها وتطبيقاتها في المصارف الإسلامية ( رسالة دكتوراه بإشراف الدكتور الصديق محمد الأمين الضرير ) لأحمد علي عبد الله : الدار السودانية للكتب ، الخرطوم ، ط١ ، ١٤٠٧هـ ـ ١٩٨٧م .

- المرابحة في البنوك الإسلامية ومناقشة وضعها على ضوء الأدلة لبدر عبد الله المطوع : دون ناشر ولا تاريخ .

- المرابحة والفوارق الأساسية بينها وبين السَّلَم لعبد الله العبادي : مجلة منار الإسلام ، العدد ٦ لعام ١٤٠٥هـ .

- المستدرك للحاكم ، دار الفكر ، بيروت ، ١٣٩٨هـ ـ ١٩٧٨م .

- المصارف الإسلامية : دراسة شرعية لرفيق يونس المصري .

- المصارف للزرقاء ( مصطفى ) : مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي ، جامعة الملك عبد العزيز ، جدة ، ١٤٠٤هـ . ومنشور أيضًا في كتاب « قراءات في الاقتصاد الإسلامي » ، مركز النشر العلمي ، جامعة الملك عبد العزيز ، جدة ، ط١ ، ١٤٠٧هـ ـ ١٩٨٧م .
- المصنف في الأحاديث والآثار لابن أبي شيبة : الدار السلفية ، بومباي ( الهند ) ، ط١ ، ١٤٠٠هـ ـ ١٩٨٠م .
- المصنف لعبد الرزاق : تحقيق حبيب الرحمن الأعظمي ، المكتب الإسلامي ، بيروت ، ط٢ ، ١٤٠٣هـ ـ ١٩٨٣م .
- المغني ٤/ ٣٦٠ لابن قدامة .
- المغني لابن قدامة ، دار الكتاب العربي ، بيروت ، ١٣٩٢هـ .
- المُغْني مع الشرح الكبير لابن قدامة : دار الكتاب العربي ، بيروت ، ١٣٩٢هـ ـ ١٩٧٢م .
- المقدمات لابن رشد ( الجد ) : دار صادر ، بيروت ، د . ت .
- المنتقى شرح موطأ الإمام مالك للباجي : دار الكتاب العربي ، بيروت ، د . ت .
- المهذب للشيرازي ، مكتبة البابي الحلبي ، القاهرة ، ١٣٩٦هـ ـ ١٩٧٦م .
- الموسوعة العلمية والعملية للبنوك الإسلامية ، الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية ، ج٥ الشرعي ، القاهرة ، ط١ ، ١٤٠٢هـ ـ ١٩٨٢م .
- الموسوعة الفقهية الكويتية ، الجزء ٩ ، وزارة الأوقاف ، الكويت ، ١٤٠٧هـ ـ ١٩٨٧م .
- الموطأ لمالك : تعليق محمد فؤاد عبد الباقي ، دار إحياء الكتب العربية ، القاهرة ، د . ت .

- الوسيط في شرح القانون المدني للسنهوري ( عبد الرزاق ) : دار إحياء التراث العربي ، بيروت ، د . ت .

- بدائع الفوائد لابن القيم ، دار الكتاب العربي ، بيروت ، د . ت .

- بداية المجتهد ونهاية المقتصد لابن رشد ( الحفيد ) : المكتبة التجارية الكبرى ، القاهرة ، د . ت .

- بصائر ذوي التمييز في لطائف الكتاب العزيز للفيروزأبادي : المكتبة العلمية ، بيروت ، د . ت .

- بيع الكالئ بالكالئ لنزيه حماد ، مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي ، جامعة الملك عبد العزيز ، جدة ، ١٤٠٦هـ ـ ١٩٨٦م .

- بيع المرابحة كما تجريه البنوك الإسلامية لمحمد سليمان الأشقر : ورقة مقدمة إلى المؤتمر الثاني للمصرف الإسلامي ، المنعقد في الكويت ( بيت التمويل الكويتي ) ٦ـ٨ جمادى الآخرة ١٤٠٣هـ ـ ٢١ـ٢٣ آذار ( مارس ) ١٩٨٣م ، ومنشورة لدى مكتبة الفلاح ، الكويت ، ط١ ، ١٤٠٤هـ ـ ١٩٨٤م .

- بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية لرفيق يونس المصري : في مجلة الأمة القطرية ، العدد ٦١ لعام ١٤٠٦هـ ، وصحيفة « المسلمون » العدد ٣٧ لعام ١٤٠٦هـ .

- بيع المرابحة للآمر بالشراء كما تجريه المصارف الإسلامية ليوسف القرضاوي : في مجلة الأمة القطرية ، العدد ٦٤ لعام ١٤٠٦هـ ، وصحيفة « المسلمون » العدد ٥٤ لعام ١٤٠٦هـ .

- تطوير الأعمال المصرفية بما يتفق والشريعة الإسلامية لسامي حسن حمود : القاهرة ، ط١ ، ١٣٩٦هـ .

- تعقيب على ورقة نزيه حماد : إجارة العين لمن باعها لحسين حامد حسان .

- تعقيب على ورقة نزيه حماد : إجارة العين لمن باعها . لمحمد العثماني .
- تفسير آيات أشكلت لابن تيمية ، تحقيق عبد العزيز الخليفة ، مكتبة الرشيد ، الرياض ، ١٤١٧هـ-١٩٩٧م .
- تفسير أبي حيان ، المكتبة التجارية ، مكة المكرمة ، د . ت .
- تفسير الجصاص ، دار الفكر ، بيروت ، د . ت .
- تفسير الرازي ، دار الكتب العلمية ، طهران ، د . ت .
- تكملة المجموع للسبكي ، المكتبة السلفية ، المدينة المنورة ، د . ت .
- جهاد في رفع بلوى الربا لخاطر ( محمد ) : بدون ناشر ، وبدون تاريخ .
- حاشية الدسوقي على الشرح الكبير للدسوقي : دار الفكر ، بيروت ، د . ت .
- حاشية الشرقاوي ، دار المعرفة ، بيروت ، د . ت .
- حاشية رد المحتار على الدر المختار لابن عابدين : دار الفكر ، بيروت ، ١٣٩٩هـ-١٩٧٩م .
- ربا القروض وأدلة تحريمه للمصري ( رفيق يونس ) : مركز أبحاث الاقتصاد الإسلامي ، جامعة الملك عبد العزيز ، جدة ، ١٤٠٨هـ .
- رد على نقد حول بيع المرابحة للآمر بالشراء لسامي حسن حمود : في مجلة المسلم المعاصر ، العدد ٣٦ لعام ١٤٠٣هـ .
- ردود على أباطيل لمحمد الحامد ، المكتبة العصرية ، بيروت ، د . ت .
- زاد المَعاد في هَدْي خير العباد لابن القيم : تحقيق شعيب الأرناؤوط وعبد القادر الأرناؤوط ، مؤسسة الرسالة ، بيروت ، ط٣ ، ١٤٠٢هـ-١٩٨٢م .
- سنن أبي داود ، تحقيق محمد محيي الدين عبد الحميد ، دار إحياء السنة النبوية ، القاهرة ، د . ت .

- سنن ابن ماجه ، تحقيق محمد فؤاد عبد الباقي ، مكتبة البابي الحلبي ، القاهرة ، د .ت .

- سنن الدارقطني ، نشر عبد الله هاشم يماني المدني ، المدينة المنورة ، د .ت .

- سنن النسائي ، بعناية عبد الفتاح أبو غدة ، دار البشائر الإسلامية ، بيروت ، ١٤٠٦هـ .

- شرعية المعاملات التي تقوم بها البنوك الإسلامية المعاصرة لعبد الرحمن عبد الخالق : مجلة الجامعة الإسلامية ، المدينة المنورة ، العدد ٥٩ ، لعام ١٤٠٣هـ .

- ضمان عيوب المبيع الخفية لأسعد دياب ، دار اقرأ ، بيروت ، ١٤٠٣هـ ـ ١٩٨٣م .

- عقد التوريد لعبد الوهاب أبو سليمان ، ورقة مقدمة إلى مؤتمر المستجدات الفقهية في معاملات البنوك الإسلامية ، الجامعة الأردنية ، عمان ، ١٤١٤هـ ـ ١٩٩٤م .

- عقد القرض ( اشتراط عقد آخر في القرض ) لنزيه حماد .

- عقد المرابحة بين الفقه الإسلامي والتعامل المصرفي لمحمد الشحات الجندي : دار النهضة العربية ، القاهرة ، ١٤٠٦هـ .

- فتاوى الراجحي .

- فتاوى الزرقا ، بعناية مجد مكي ، وتقديم يوسف القرضاوي ، دار القلم دمشق ، الدار الشامية بيروت ، دار البشير جدة ، ١٤٢٠هـ ـ ١٩٩٩م .

- فتاوى بيت التمويل الكويتي .

- فتاوى دلة البركة .

- فتح الباري شرح صحيح البخاري لابن حجر : طبعة رئاسة إدارات البحوث ، الرياض ، د . ت .

- فقه المرابحة لعبد الحميد البعلي : نشر الاتحاد الدولي للبنوك الإسلامية ، د . ت . ثم نُشر موسعًا بعنوان « فقه المرابحة في التطبيق الاقتصادي المعاصر » ، نشر السلام العالمية للطبع والنشر والتوزيع ، القاهر ، د . ت .

- قواعد الأحكام في مصالح الأنام لابن عبد السلام : تعليق طه عبد الرؤوف سعد ، دار الجيل ، بيروت ، ط٢ ، ١٤٠٠هـ ـ ١٩٨٠م .

- كشاف القناع ٣/ ٣١٧ .

- كشفُ الغِطاء عن بيع المرابحة للآمر بالشراء لرفيق يونس المصري : في مجلة المسلم المعاصر ، العدد ٣٢ ، لعام ١٤٠٢هـ .

- مالك لأبي زهرة : دار الفكر العربي ، القاهرة ، ١٩٧٨م .

- مجلة الأحكام الشرعية ( على المذهب الحنبلي ) ، مادة ٧٤٤ .

- مجلة البحوث الفقهية المعاصرة ، العدد ١٩ ، الرياض ، ١٤١٤هـ ـ ١٩٩٣م .

- مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، العدد٧ ، الجزء٢ ، جدة ، ١٤١٢هـ ـ ١٩٩٢م .

- مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، العدد٨ ، الجزء٢ ، جدة ، ١٤١٥هـ ـ ١٩٩٤م .

- مجمع الفقه الإسلامي ، مجلة ، العدد ٥ ، الجزء ٢ ، جدة ، ١٤٠٩هـ .

- مجموعة القوانين لصادر ( يوسف ) : بيروت ، ١٩٢٩م .

- مسند أحمد ، المكتب الإسلامي ، بيروت ، ١٣٩٨هـ .

ـ مُغْني المحتاج للشربيني : المكتبة التجارية الكبرى ، القاهرة ، ١٣٧٤هـ ـ ١٩٥٥م .

ـ مناقصات العقود الإدارية : عقود التوريد ومقاولات الأشغال العامة لرفيق يونس المصري ، مجلة مجمع الفقه الإسلامي ، العدد٩ ، الجزء٢ ، ١٤١٧هـ ـ ١٩٩٦م .

ـ مواهب الجليل ، للحطاب ، دار الفكر ، بيروت ، ١٣٩٨هـ ـ ١٩٧٨م .

ـ نظام التأمين لمصطفى الزرقا ، مؤسسة الرسالة ، بيروت ، ١٤٠٤هـ .

ـ نظام مراقبة البنوك لمؤسسة النقد العربي السعودي : صدر بموجب المرسوم الملكي رقم م/ ٥ وتاريخ ٢٢/ ٢/ ١٣٦٨هـ ، الرياض .

ـ نظرات في أصول البيوع الممنوعة لعبد السميع إمام ، دار الطباعة المحمدية ، القاهرة ، د .ت .

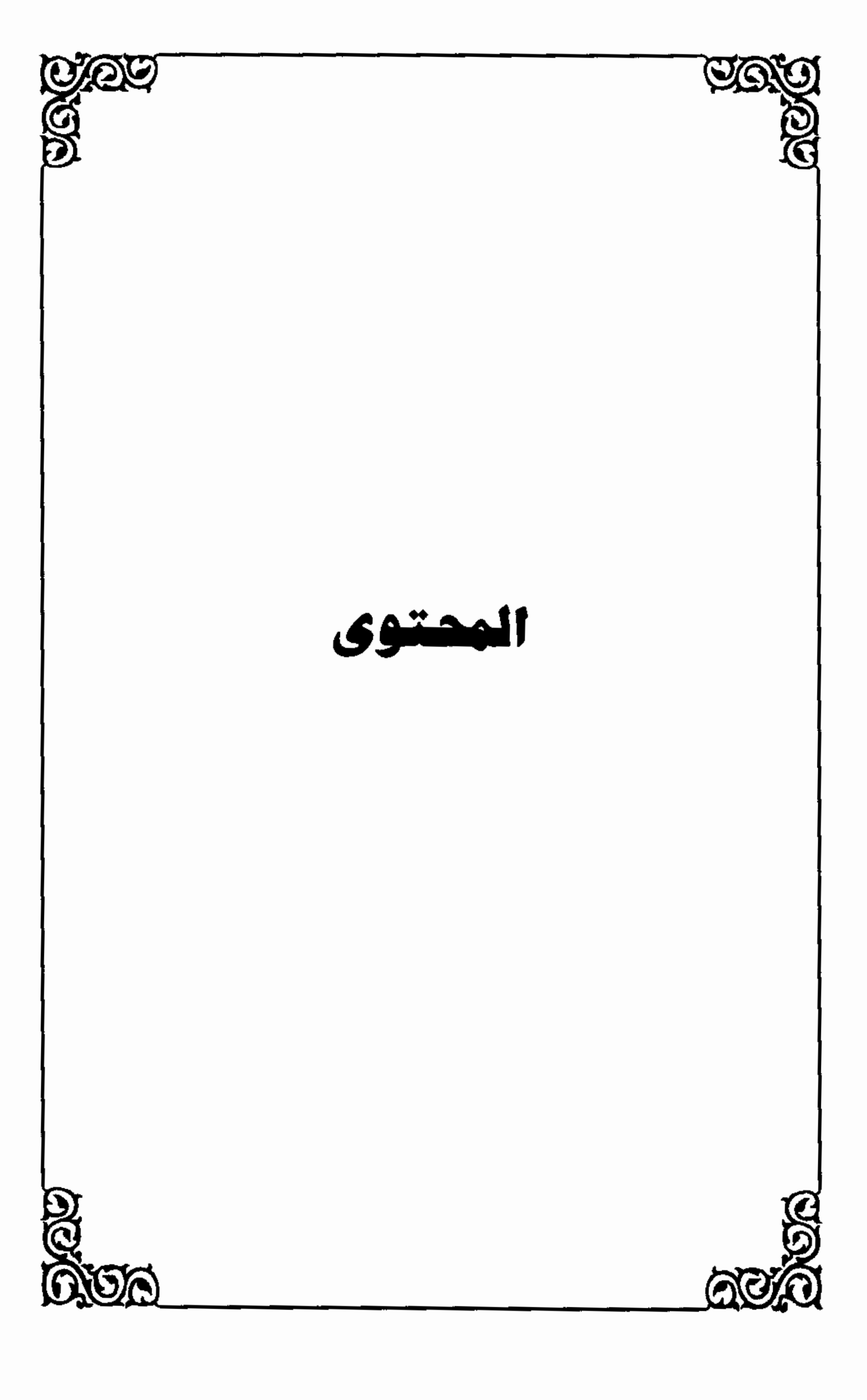
ـ نظرية الشرط في الفقه الإسلامي لحسن الشاذلي ، دار الكتاب الجامعي ، القاهرة ، د .ت .

ـ نظرية الشروط المقترنة بالعقد في الشريعة والقانون لزكي الدين شعبان ، دار النهضة العربية ، القاهرة ، ١٩٦٨م .

ـ نظرية العقد لابن تيمية ، دار المعرفة ، بيروت ، د .ت .

ـ نيل الأوطار للشوكاني ، مكتبة البابي الحلبي ، القاهرة ، د .ت .

* * *



# المحتوى

# المحتوى



## الباب الأول
## أصول الفقه



## الباب الثاني
## تسويق

## الباب الثالث
## اقتصاد إسلامي

## الباب الرابع
## تمويل

## الباب الخامس

## مواريث

## الباب السادس
## أوقاف



## الباب السابع
## البحث العلمي والتحكيم



## الباب الثامن
## ديمقراطية

